EL ASCENSO DEL MUNDO OCCIDENTAL
1500-1700*

Douglas C. North**
Robert P. Thomas***

Los estudios sobre el desarrollo de algunas naciones europeas han considerado en su análisis factores racionales, culturales y religiosos; la historia económica de esos países, sin embargo, proporciona elementos de juicio tal vez más esclarecedores y menos controvertidos. La mayor o menor celeridad con que los distintos sistemas económicos reconocieron los derechos de propiedad; el éxito o el fracaso que tuvieron para contrarrestar las potestades económicas de la Corona o las decisiones que tomaron para liberarse de las estrictas regulaciones que obstruyeron la competencia en el período medieval, constituyen efectivamente variables claves tanto del retraso como del dinamismo que distinguió, a partir del siglo XV, el comportamiento de las distintas economías europeas.
Reconocer los factores que gravitaron en uno y otro sentido no es sólo un tributo al rigor de la información histórica, es también una lección de las ventajas que ofrecen al desarrollo económico la libertad, la competencia y la apertura comercial, de tanta trascendencia en los albores de los tiempos modernos como en la época actual.

* Este estudio corresponde a los cinco últimos capítulos del libro *The Rise of the Western World: A NewEconomic History*. La obra fue publicada originalmente

Política Fiscal y Derechos de Propiedad

Una organización económica eficiente es requisito fundamental para el crecimiento económico. Cuando dicha organización existe, la sociedad crecerá si lo desea. En la situación ideal, la organización económica cabalmente eficiente, al ofrecer los incentivos adecuados, aseguraría que las tasas de retorno privada y social fueran iguales para cada actividad y que ambas fuesen iguales entre todas las actividades económicas. Dicha situación exigiría que cada individuo desee maximizar su riqueza y que tenga derecho a emplear, como le parezca conveniente, su tierra, su mano de obra, su capital y demás pertenencias. De igual modo se requiere que sólo él tenga derecho a transferir sus recursos a un tercero y que los derechos de propiedad estén definidos de manera tal que nadie se beneficie ni se perjudique debido al empleo que él da a lo que le pertenece.

Si se instituyera un Shangri-La económico semejante para el conjunto de la sociedad, se realizaría la cantidad correcta de investigación y desarrollo, los conocimientos nuevos se aplicarían a las actividades económicas en el momento oportuno, se dispondría y utilizaría el monto adecuado de capital humano y físico y cada uno de los factores de producción recibiría, en el margen, el valor de su contribución a la producción. En resumen, la sociedad crecería a la tasa óptima que determine su preferencia por bienes presentes en relación a bienes futuros.

Ni en los tiempos modernos han existido estas condiciones, pues los costos de transacción para establecer semejante organización económica serían prohibitivos. Los derechos de propiedad siguen mal definidos y mal cumplidos, los retornos privados y sociales de ciertas actividades son siempre divergentes, por cuanto algunos de los costos o beneficios que corresponden a un individuo que usa sus recursos o los transfiere serán acumulados por un tercero. La discrepancia persiste, porque, dada la organización política y económica actual de la economía, los costos de eliminar cada externalidad superarían a los beneficios. En una situación determinada, podría resultar demasiado caro negociar un contrato con cada una de las personas afectadas por una actividad económica, o podría ser imposible medir eficientemente los costos o beneficios externos impuestos o influir en el gobierno para que cambien la situación. La corrección se basa, pues, en los costos tanto contractuales como de medición, y dondequiera que ellos estén presentes, la externalidad persistirá hasta que ocurran cambios en el mundo económico que aumenten los beneficios en relación a los costos de internalizarla.

En cierta medida la creciente población de la Edad Media determinó dicho cambio en los valores relativos. Como resultado, ocurrieron

adelantos hacia el mejoramiento de la organización económica de Europa occidental. La relación señor-siervo, por ejemplo, cedió lentamente el paso a una relación terrateniente-ocupante (o terrateniente-inquilino) y asalariados. Con igual lentitud, a medida que la multitud de derechos consuetudinarios sobrevivientes se incorporaba y consolidaba, la ley "consuetudinaria" no escrita cedió cada vez más ante un cuerpo de leyes escritas que definían expresamente los derechos personales y de propiedad. En los mercados de factores, especialmente, las condiciones mejoraron. La mano de obra quedó en general libre para buscar mejores recompensas y conservar la mayor parte de lo que ganaba. También se llegó a considerar la tierra como un bien susceptible de transferencia.

Con todo, los mercados de capitales y la organización del comercio seguían afectados por leyes contra la usura y por el concepto ético del precio "justo", los que se podían obviar, únicamente, mediante alternativas más costosas. Los mercados de bienes, especialmente los manufactureros, eran a menudo monopólicos y a los extraños se les impedía entrar en el negocio. Había escasos incentivos para la inversión en investigación o desarrollo. Aun cuando comenzaron a existir los derechos de propiedad, su ejercicio seguía en duda y sujeto a los caprichos de la situación política derivada del nacimiento de los Estados-naciones. El proceso mismo del cambio económico y político iba acompañado de costos adicionales por la incertidumbre acerca de lo que serían las disposiciones futuras.

Continuando con nuestro resumen de las condiciones medievales cambiantes, originadas por el crecimiento demográfico, recordemos que a medida que se ampliaba el mercado, la eficiencia exigió el reemplazo de las obligaciones de servicio por pagos en dinero, dentro de una nueva relación contractual. En consecuencia, la servidumbre desapareció, la mano de obra quedó libre para buscar recompensas mejores, la tierra recibió alquileres y la relación básica feudal-solariega se marchitó y murió. Además, gracias a una economía de mercado, los gobiernos ahora podrían recibir impuestos en dinero en lugar de servicios y por tanto pudieron contratar sus propias burocracias y ejércitos especializados a medida que los necesitaban.

En general, con excepción del mercado de capitales, el mejoramiento en la organización de los mercados de factores, durante la Edad Media, se anticipó al de los mercados de productos. Estos, fuera de las ferias internacionales, estaban plagados de deficiencias en los gremios privilegiados y monopolios. Las ganancias derivadas de extender la economía de mercado en toda Europa se produjeron a pesar de estos inconvenientes.

Las mayores ganancias que se alcanzaron durante el período moderno temprano residieron en mejorar la eficiencia con que los bienes se

podían intercambiar. La producción para el mercado significa, además de producir el bien, la realización de diversas transferencias, hasta que el bien llega al consumidor. El perfeccionamiento en los métodos de producir bienes tanto agrícolas como manufacturados se vio trabado por la ausencia de derechos de propiedad que protegieran las nuevas técnicas. Durante esta época, en general, cuando el cambio tecnológico ocurrió fue, como en la Edad Media, producto de la especialización por ampliación del mercado. La producción de bienes agrícolas, debido a la cantidad fija de tierra, estaba sujeta a retornos decrecientes, en tanto que la manufactura, que no tenía esa carga, mostraba retornos constantes proporcionales.

Además de los recursos que se usan directamente en la producción de bienes, están los que se usan para transferir dichos bienes. La transferencia de bienes entre unidades económicas exige el suministro de informaciones acerca de las oportunidades de intercambio, o costos de búsqueda, la negociación de las condiciones del intercambio, o costos de negociación, y la determinación de los procedimientos para exigir el cumplimiento del contrato, o costos de cumplimiento. Los costos de suministrar todos los servicios correspondientes se llaman aquí costos de transacción.

La demanda de servicios del sector de transacciones, por parte de la economía, se deriva de la demanda de los productos que se intercambian: una cosa va con la otra. La demanda de bienes en el mercado es función de las ganancias potenciales del intercambio, las que dependen, como hemos visto, de las preferencias de los individuos y de la dotación de recursos entre regiones. El crecimiento de la población, donde lo hubo, durante el período moderno temprano, continuó ampliando las ganancias potenciales del intercambio en toda Europa occidental, como lo había hecho en la Edad Media.

Donde las ganancias potenciales del intercambio aumentaron, también se incrementó la demanda de transacciones. El sector de transacciones, al contrario de la producción de bienes industriales o agrícolas, está sujeto a economías de escala. Es decir, que a medida que aumenta la producción del sector, el costo unitario de los intercambios disminuye. Las economías de escala dependen de una función de costo con un componente fijo. A medida que aumenta la producción del sector, el costo unitario del componente fijo disminuye. Así, una economía de mercado en crecimiento puede aumentar el ingreso per cápita de sus habitantes, en ausencia de cambio tecnológico, si las ganancias debidas a las economías de escala en las transacciones pesan más que las pérdidas debidas a la productividad decreciente de la agricultura.

Hay ciertos costos fijos en cada una de las tres categorías de costos de transacción. Los costos de búsqueda, por ejemplo, contienen un gasto

fijo en reunir informaciones sobre el mercado. Una vez reunida la información, cualquier número de compradores y vendedores puede hacer uso de ella. El costo de reunir la información no se ve afectado por el número de personas que la usan. Así, cuanto mayor es el número, menor es el costo unitario. El costo de difundir la información sobre el mercado es proporcional, probablemente, a la distancia, pero la centralización de vendedores y compradores en un solo mercado también reduce el costo unitario. Es probable que los costos de negociación, en un momento cualquiera, sean variables, pero a medida que aumenta la escala de las transacciones resulta conveniente instituir prácticas normales o condiciones básicas de intercambio, a partir de las cuales se inicia la negociación. Así, no es preciso regatear en torno a todas las cláusulas de un convenio. Los costos de cumplimiento también están sujetos a economías de escala, por cuanto hay un costo fijo en establecer procedimientos y leyes, y en influir sobre el gobierno. Así, a medida que aumenta la escala de las transacciones, disminuye el costo unitario de usar el mercado.

Dados los mejoramientos de los mercados de factores que se habían producido en la Edad Media, quedaban importantes ganancias por realizar en el sector de transacciones y en el mercado de capitales, estrechamente vinculados. La ausencia, hasta el fin del período, de un medio eficaz de estimular la invención sirvió de freno al desarrollo de nuevas técnicas productivas. No obstante, ya se tenía el conocimiento necesario para mejorar la eficiencia del mercado, pues lo habían desarrollado anteriormente los italianos. Sólo quedaba adaptar estos mejoramientos a medida que la escala de las transacciones lo justificara.

Los países que alteraron sus instituciones fundamentales para explotar estas oportunidades crecieron, pero no era inevitable que ello ocurriera. Porque a medida que el intercambio se extendía, se creó la necesidad de contar con unidades políticas más grandes que definieran, protegieran e hicieran cumplir los derechos de propiedad en zonas más extensas (con lo que se internalizaban algunos de los costos del comercio a larga distancia). El suministro de servicios gubernamentales estaba también sujeto, en cierta proporción de la producción, a economías de escala. Una vez expresado, un conjunto de derechos de propiedad se puede extender casi indefinidamente a otros campos, con escaso costo adicional. Por ejemplo, un sistema judicial que resuelva las controversias y haga cumplir la ley es más eficaz cuanto más especializado. La capacidad para contratar mercenarios a medida que se les necesita, o mantener un ejército permanente, permitió el suministro de protección con mayor eficiencia a una zona más extensa.

Entre los siglos XIII y XV hubo también una serie de cambios

tecnológicos importantes en la forma de hacer la guerra, entre los cuales los más destacados fueron el arco, la pica y la pólvora (y en consecuencia el cañón y el mosquete). No está claro si el desarrollo de una economía de intercambio fue condición suficiente para ampliar la escala óptima de la guerra o si ella aumentó debido a las innovaciones mencionadas. Con todo, la consecuencia global fue que las condiciones de supervivencia política cambiaron radicalmente y exigieron no sólo mayor número de soldados para que el ejército tuviera una dimensión eficaz, sino mucho más preparación y disciplina (de particular importancia para contar con piqueros eficaces), y equipos mucho más costosos, compuestos de cañones y mosquetes. La edad del caballero con armadura y lanza y la edad de la caballería habían pasado. Era, en cambio, la edad del arcabucero genovés, del arquero inglés (o gales) y del piquero suizo, todos por alquilarse al mejor postor.

A medida que las demandas de una economía de mercado en crecimiento presionaban de este modo para el establecimiento de unidades de gobierno más grandes, la multitud de solares locales encaraba la opción entre agrandar sus propias jurisdicciones sobre los solares vecinos, combinarse con otros solares para hacerlo, o ceder algunas de sus prerrogativas políticas tradicionales. Comenzando con el ascenso del mercado, en toda Europa occidental las unidades políticas regionales y nacionales asumían cada vez más funciones de gobierno, en una marejada creciente que finalmente condujo a la creación de los Estados-naciones.

Aquí podemos detenernos con provecho en nuestra narración histórica para ofrecer una analogía tomada de la teoría económica. Véase el caso de una industria competitiva con gran número de firmas pequeñas. Se introduce un cambio que lleva a economías de escala en una proporción importante de la producción, de modo que la eficiencia de una firma es mucho mayor. La senda desde el antiguo equilibrio competitivo hasta una solución oligopólica nueva (y probablemente inestable) será la siguiente: las pequeñas firmas originales tendrán que crecer, o bien combinarse, o bien verse obligadas a quebrar. El resultado es un número menor de firmas grandes, de dimensión óptima, pero aun así los resultados son inestables. Se realizan innumerables esfuerzos por coludirse y fijar precios, pero existen igualmente ventajas para aquella firma que se desentienda de lo convenido. El resultado se manifiesta en períodos de tregua interrumpidos por períodos de competencia a muerte.

Si trasladamos esta descripción al mundo político de esta época tenemos una analogía exacta. Entre 1200 y 1500 las numerosas unidades políticas de Europa occidental pasaron por un sinnúmero de expansiones, alianzas y combinaciones en un mundo de intrigas y guerras incesantes.

Mientras iban surgiendo los Estados-naciones, los períodos de paz se veían constantemente interrumpidos. En suma, fue una época de guerra, diplomacia e intrigas cada vez mayores. La magnitud del costo creciente era pavorosa. Un año de guerra representaba un aumento a lo menos cuádruple de los costos del gobierno, y la mayoría de los años se caracterizaron por ser de guerra, no de paz. Los monarcas se veían continuamente asediados por deudas inmensas y obligados a recurrir a medidas extremas; el fantasma de la bancarrota era una amenaza constante y, en muchos Estados, una realidad. Efectivamente, los príncipes no eran libres, estaban amarrados a una crisis fiscal desatada y sin término.

El curso de los acontecimientos no era ni suave ni indoloro. Cada unidad política creciente encaraba no sólo problemas fiscales angustiosos sino la competencia inevitable con rivales ambiciosos, lo que acarreaba interminables alianzas, combinaciones, intrigas políticas y aun guerras. El costo de la consolidación y expansión, por cualquiera de estas vías, era enorme en la escala de las rentas feudales tradicionales.

La situación se agravó con el decrecimiento de la población en el siglo XIV y por el hecho de no recuperarse en el siglo siguiente. Las guerras entre los incipientes Estados regionales y nacionales de los siglos XIV y XV les demostraron que el uso de soldados profesionales preparados y disciplinados había aumentado el tamaño óptimo de un ejército y que cada soldado costaba más, por el alza relativa de los salarios debida a la declinación demográfica. Por la misma razón, el valor monetario de las obligaciones feudales, a menudo basadas en el alquiler de las tierras, disminuyó. Frente a las crisis financieras incesantes, los Estados-naciones embrionarios en competencia pronto cayeron en la cuenta de que la supervivencia exigía rentas aun mayores, las que sólo podían provenir de fuentes nuevas. Aquellas unidades políticas que se mostraron relativamente más eficientes en resolver sus problemas fiscales sobrevivieron; a las relativamente ineficientes las absorbieron sus rivales.

Frente a rentas en disminución y necesidades financieras en aumento, los príncipes de Europa encaraban un dilema cada vez más serio. La costumbre y la tradición fijaban límites a las exacciones que podían imponer a los señores de rango inferior y, como lo atestigua ampliamente la Carta Magna, el rey que sobrepasaba la frontera de la costumbre aceptada encaraba la posibilidad, siempre presente, de la rebelión. Muchos de los vasallos del rey eran tan poderosos como él (de hecho, los duques de Borgoña tenían mucho más poder que el rey de Francia) y, concertados, lo eran por cierto mucho más. Con frecuencia había más de un contendor activo por el trono, pero, aun en ausencia de un contendor activo, los vasallos poderosos planteaban una amenaza inminente continua, ya sea de

derrocar al rey desde el interior, o bien de colaborar con las amenazas de invasión desde el exterior (como lo hicieron los duques de Borgoña con Inglaterra en contra de la corona francesa). Quedaba la posibilidad de pedir el dinero prestado, como podía atestiguarlo indudablemente una larga sucesión de banqueros, primero italianos, luego alemanes, y ésta constituyó una manera importante de hacer frente a la crisis de corto plazo que representaba una guerra. Pero a un príncipe no se le podía demandar, y en consecuencia el prestamista cobraba una tasa de interés elevada (disfrazada, por lo común, para obviar las leyes sobre usura) por el alto riesgo, o garantías (primero fueron las tierras de la corona, luego las joyas de la corona, o el provecho de concesiones aduaneras o monopolísticas). El incumplimiento era común. Eduardo III arruinó a los Peruzzi y los Bardi, y más adelante Carlos V y Felipe II arruinaron a los Genoveses y los Fugger. El mercado de capitales para los príncipes fue no sólo una de las actividades más florecientes del período sino una fuerza considerable en el desarrollo de los centros financieros de Florencia, Amberes y Amsterdam.

Con todo, los préstamos, si habían de ser reembolsados, exigían rentas fiscales. Los préstamos podían ayudar al rey a superar la situación de guerra, pero luego debía encarar la pavorosa tarea de reembolsarlos. Si bien los préstamos a los príncipes constituyeron una importante influencia en el aumento de los mercados de capitales, el desarrollo de una fuente regular de rentas con que pagar los préstamos fue la influencia directriz de las relaciones entre el Estado y el sector privado.

Aun cuando era seguro que finalmente se organizarían unidades políticas más grandes, la cuestión era: ¿cuáles de los muchos Estados pequeños, mediante la exhibición de una relativa eficiencia, podrían probar que tenían derecho a seguir existiendo? Cada uno de los Estados, sumido en una lucha por sobrevivir, buscaba con desesperación fuentes nuevas de rentas fiscales. La confiscación ofrecía una solución de corto plazo, pero a la larga era probable que resultara costosa, cuando no fatal. Como alternativa, el Estado podía ofrecer, por cierto precio, un beneficio al sector privado mediante la redefinición o modificación de los derechos de propiedad, o la exigencia más eficiente del cumplimiento de los que ya existían. Se podía cobrar por el permiso del Estado para explotar oportunidades de comercio rentables, que se habían descubierto recién o que el mercado de expansión o contracción había tornado viables.

Puesto que dichos favores tocarían ciertamente al mejor postor, no había ninguna seguridad de que estos cambios institucionales fueran más eficientes desde el punto de vista de la sociedad; dado el estado en que se encontraban los derechos de propiedad en 1500, la tasa privada de retorno de la mayoría de las actividades tendía a ser sustancialmente distinta de la

tasa social. Aquí, precisamente, hay un punto decisivo en nuestra argumentación: la diferencia en el desempeño de las economías de Europa occidental, entre 1500 y 1700, fue en su mayor parte consecuencia del tipo de derechos de propiedad que crearon los Estados emergentes, en respuesta a sus crisis fiscales incesantes. Veamos por qué ocurrió así.

Para entender la situación general, debemos explicar las funciones del Estado contrastándolas con un telón de fondo más amplio, del que se necesitaría para tratar el mundo feudal por sí solo. Aun en nuestros días, el gobierno es en primer lugar una institución que vende protección y justicia de sus gobernados. Para esto monopoliza la definición de los derechos de propiedad sobre bienes y recursos y los hace cumplir, y otorga el derecho a transferir dichos bienes. A cambio de este servicio el Estado recibe pago en forma de impuestos. Puesto que las economías de escala en el suministro de protección y justicia hacen que esta transacción sea potencialmente valiosa para los gobernados, existe una base para un intercambio ventajoso para ambas partes. Mientras continúen las economías de escala, la protección más amplia que brinda el Estado y la ejecución de los derechos de propiedad aumentan el ingreso de todos los gobernados y este ahorro se divide, de alguna manera, entre ellos y el Estado.

¿Qué es lo que determina la división de estos ahorros? A los ciudadanos les interesa recibir el máximo posible del incremento del ingreso; pero también le interesa al Estado, puesto que su misma supervivencia en este período depende a menudo de la maximización de las rentas actuales.

En los inquietos siglos XIV y XV más de un proveedor en potencia estaba ansioso de proporcionar a una zona servicios gubernamentales a cambio de rentas. Numerosos vasallos poderosos de un rey, dentro de una unidad política cualquiera, estaban muy dispuestos a encargarse del control. Del mismo modo, los extraños, reyes o duques rivales de otras unidades políticas, estaban siempre al acecho, listos para hacerse del poder. Los gobernados, lógicamente, aceptarían aquel "Estado" que les ofreciera el mayor porcentaje de las ganancias procedentes de la administración más amplia, la protección y la justicia. De hecho, la solución "ideal" para los gobernados era aquella en la cual se les delegara a ellos el poder "constitucional" de fijar el precio (impuesto), en tanto que lo contrario valía desde el punto de vista del monarca, cuya seguridad dependía del grado en que la Corona tuviera libertad de acción para determinar el origen y la tasa de la tributación. Cuanto más poder monopólico podía reclamar un príncipe existente, esto es, cuando menos próximos y amenazantes se mostraran sus rivales, tanto mayor era el porcentaje de rentas que el Estado podía apropiarse.

En Inglaterra, el Parlamento había logrado arrebatarle al monarca el control del poder para cobrar impuestos. En Francia, el caos del siglo XV, en el cual todos los derechos de propiedad fueron inciertos, condujo a los Estados Generales a entregarle a Carlos VII el poder sobre la tributación, a cambio de una promesa de mayor orden y protección contra las bandas errantes de mercenarios merodeadores y de invasores ingleses. En el curso de cumplir su promesa, el rey francés eliminó a sus rivales más próximos y colocó a la Corona en mejor situación para exigir una proporción mayor del ahorro social que había generado el gobierno. La estructura de la economía debe determinar siempre a cuáles sectores de la economía el Estado puede cobrar impuestos con máximo provecho.

Los beneficios netos para el Estado de alterar y proteger los derechos de propiedad los determinarán no sólo los beneficios sociales sino también los costos de transacción. Las ganancias que puede realizar el Estado con la creación de nuevos derechos de propiedad dependen de los beneficios o ahorros reales que se generan, menos el costo de crear la nueva institución. El costo de negociar y crear las nuevas instituciones, de medir los beneficios, cobrar los impuestos correspondientes y hacer respetar los nuevos derechos de propiedad debe restarse del ahorro de la sociedad para obtener las rentas que el Estado gana directamente. Cada uno de los jóvenes Estados-naciones, bajo las tensiones y presiones urgentes del período moderno temprano, tenía el mayor interés en lucubrar nuevas instituciones que maximizarán sus ingresos inmediatos. Se da por sentado que, vistas las presiones urgentes, las nuevas instituciones que se crearon a menudo no fueron las que maximizaban la ganancia de la sociedad.

El gobierno, por ejemplo, podía, con la misma facilidad, seguir otorgando o protegiendo derechos de propiedad ineficientes (como los monopolios y los gremios) o crear derechos más eficientes, garantizando mercados abiertos, por ejemplo. Era fácil identificar a los beneficiarios de un monopolio, medir los beneficios privados y negociar el impuesto con presteza. No era difícil para el Estado velar por el cumplimiento del monopolio, pues el dueño de éste podía denunciar las violaciones a las autoridades, y la cobranza del impuesto era simple. El otorgamiento de privilegios era una fuente de rentas para el Estado potencialmente lucrativa y relativamente barata. En cambio, la creación de un mercado abierto encierra gran dificultad para identificar y negociar con los beneficiarios y las incertidumbres y dificultades de establecer un impuesto y cobrarlo son múltiples. No obstante, si, debido a las limitaciones que enfrenta el Estado, la creación y ejecución de un derecho de propiedad de este tipo aparece como la fuente de ingresos más rentable, entonces se creará dicho derecho.

Los grados de libertad que tenía un príncipe en procura de rentas variaban ampliamente en toda Europa. Podía confiscar la riqueza, pero así tenía una fuente de renta por una sola vez. Podía exigir un préstamo forzoso a sus subditos si lograba convencerlos de que los amenazaba un ataque o una invasión. Podía cambiar el otorgamiento de privilegios por rentas. Estos privilegios consistían esencialmente en la concesión de derechos de propiedad o la garantía de protección de derechos de propiedad para renta. Es claro que había economías de escala; en efecto, el Estado tomaba la protección de los derechos de propiedad de manos de las sociedades voluntarias. A medida que el intercambio y el comercio crecían más allá de los límites del solar y del pueblo, los agricultores, comerciantes y despachadores hallaron que los costos privados de la protección se podían reducir en manos de una autoridad coercitiva grande. Existía la base para un intercambio ventajoso para ambas partes, entre gobierno y gobernados, pero no había dos monarcas que tuvieran que lidiar con economías idénticas. Puesto que los particulares del sector privado siempre tenían el incentivo del "independiente" para evadir el impuesto, el monarca tenía que descubrir una fuente de ingresos que fuera mensurable y fácil de cobrar. En contraste con las estructuras tributarias de hoy, no se disponía de una estructura institucional capaz de emprender dichas actividades y, en consecuencia, en la mayoría de los casos los costos de información eran tan elevados que imposibilitaban las alternativas modernas. Dos extremos ilustran el dilema y las posibilidades abiertas al esforzado Estado: 1) Cuando el comercio exterior era parte importante de la economía, los costos de medir y cobrar impuestos eran típicamente bajos, más bajos aún en el caso del comercio con transporte por agua, pues el número de puertos era limitado. 2) Cuando el comercio era principalmente local, dentro de un pueblo o una zona geográfica pequeña, o era principalmente interno a la economía, el costo de medir y cobrar los impuestos al comercio era típicamente mucho más alto.

En el primer caso, un impuesto a las importaciones o exportaciones era, probablemente, el tributo más eficiente desde el punto de vista del Estado. En el segundo caso, la concesión de monopolios o impuestos a los factores de producción podía ser lo más eficiente. En todo caso, la índole del tributo y la forma en que se le imponía eran decisivas para la eficiencia económica.

En el espacio de este capítulo no podemos hacer más que enumerar algunos de los recursos diversificados (e ingeniosos) que usaban los príncipes para cambiar derechos de propiedad por rentas. En Inglaterra el derecho a enajenar la tierra se concedió en 1290 (en 1327 para los nobles), mediante el Estatuto *Quia emptores* porque el rey de otro modo perdería

rentas por subfeudación; más tarde aún (1540) se promulgó el Estatuto de Voluntades, para permitir la herencia, porque estaba perdiendo rentas debido al empleo extenso de los "usos". Hubo situaciones similares en Francia, Champagne y Anjou, en el siglo XIII, no sólo para impedir la pérdida de rentas sino para imponer tributos a las transferencias de tierras. Se otorgaban a las ciudades privilegios de monopolio y comercio a cambio de rentas; se otorgaban a los mercaderes foráneos derechos legales y exención de restricciones gremiales, a cambio de rentas. A los gremios se les concedían privilegios exclusivos de monopolio a cambio de pagos a la Corona; se imponían derechos de aduana a las exportaciones e importaciones a cambio de privilegios de monopolio. En ciertos casos la Corona debió otorgar a los organismos "representativos" el control de las tasas de impuesto a cambio de renta.

Este último punto merece acento especial y mayor elaboración, pues constituye la clave de los patrones diferentes de desarrollo que observamos después del año 1500. ¿De qué cosas tuvo que desprenderse el príncipe para conseguir las rentas tributarias indispensables para sobrevivir?, esto es, ¿en qué se basaba su fuerza de negociación frente a sus "gobernados"? El argumento que se presenta más adelante propone tres consideraciones básicas: 1) las ganancias marginales de los gobernados derivadas de que el Estado adoptara la protección de los derechos de propiedad de sociedades voluntarias; 2) la proximidad de competidores en situación de proporcionar el mismo servicio, y 3) la estructura de la economía que determinaba los beneficios y costos para la Corona de distintas formas de tributación.

Ahora podemos volver al asunto central. La combinación de variables que se describe más arriba no ofrecía ninguna seguridad de que cualquier Estado emergente fuera a establecer un conjunto de derechos de propiedad dirigidos a estimular el crecimiento económico en el largo plazo. Durante este período las mayores ganancias debían derivar del estímulo al sector de transacciones. Las necesidades fiscales del gobierno primaban siempre, sin embargo, y el monarca podía raras veces, o nunca, darse el lujo de contemplar las consecuencias de reformas y rentas a varios años plazo. Estaba en juego la superviviencia. Dado este horizonte temporal tan corto, no es en absoluto extraño que la maximización del valor actual del ingreso estatal condujera con frecuencia a la formación de derechos de propiedad que efectivamente sofocaban el crecimiento económico. Además, una combinación diferente de factores puede, accidentalmente quizá, llevar a derechos de propiedad más adecuados para conducir a la instauración de un desarrollo de largo plazo.

En esta última parte vamos a analizar el comportamiento diferente

de las economías de Europa occidental (dadas las limitaciones de las pruebas disponibles) y luego, usando el marco que se definió más arriba, delinearemos el surgimiento de los conjuntos contrastantes de derechos de propiedad que, por una parte, produjeron el crecimiento sostenido de los Países Bajos e Inglaterra, y, por la otra, condujeron al retraso relativo, en el caso de Francia, y al estancamiento y deterioro en el de España.

El Período Moderno Temprano

El año 1500 goza de amplio reconocimiento entre los historiadores como la línea divisoria entre el mundo medieval y el mundo moderno. *Los* dos primeros siglos de esta nueva época contuvieron muchos acontecimientos de importancia histórica, tan diversos como una revolución de los precios, una revolución comercial, una reforma, un renacimiento, viajes de descubrimiento, la colonización del Nuevo Mundo, el desarrollo del comercio mundial y el surgimiento de Estados nacionales como forma dominante de organización política en Europa.

La índole del estudio histórico aclara en parte la lamentable falta de explicación de los hechos relevantes que se observan en estos dos siglos. La mayoría de los historiadores profesionales comparten la tendencia de moda de despreciar las generalizaciones y prefieren especializarse en cierto campo durante un período preciso. Por eso son pocos los estudiosos que han intentado alguna vez dar una mirada sistemática y cósmica al vasto tema de Europa durante los siglos XVI y XVII.

Hay una excepción importante a esta última afirmación, y posiblemente a las anteriores, y se refiere a los historiadores marxistas, cuya teoría de la historia tropieza con dificultades con dichos siglos. De acuerdo con su óptica, al feudalismo lo sucedió el capitalismo. La dificultad está en que en 1500 el feudalismo ya estaba enterrado en Europa occidental, mientras el capitalismo, como hoy se le conoce, no había nacido aún y la revolución industrial estaba a dos siglos y medio en el futuro. Se inventó, pues, el "capitalismo naciente" o "capitalismo comercial" para llenar este lapso, como etapa de organización comercial con dinámica marxista y todo: un período de expansión durante el siglo XVI y una crisis (contracción) durante el siglo XVII, lo que condujo al capitalismo y a la revolución industrial. En nuestra explicación no existe el problema de este vacío. En algún momento del siglo XV se inició un nuevo ciclo malthusiano. Un nuevo crecimiento demográfico repuso las pérdidas del siglo XIV hasta que finalmente volvieron a producirse retornos decrecientes. Muchos de los factores económicos del siglo XIII se repitieron, al parecer, en el XVI,

y algunos de los problemas del siglo XIV reaparecieron en el XVII. Pero esta vez se produjo un fenómeno nuevo: si bien durante el siglo XVI la población estaba creciendo en toda Europa, la "crisis" posterior, que se podría prever sería igualmente generalizada, resultó, en el hecho, geográficamente dispersa. Ciertas zonas y naciones se mostraron capaces de ajustarse y aun crecer, tanto extensiva como intensivamente, en tanto que otras emularon la contracción general del siglo XIV y declinaron.

Los últimos años del siglo XVII revelaron sociedades ganadoras como Holanda e Inglaterra; "segundas" como Francia, y evidentes perdedoras como España, Italia y Alemania. Por primera vez en la historia, algunas regiones y naciones habían logrado escapar a los férreos dientes de la trampa malthusiana, mientras otras fracasaban. ¿Dónde estaba la diferencia decisiva?

Examinemos brevemente el desempeño económico global de las economías de Europa occidental durante estos dos siglos. En qué época la población de Europa comenzó a recuperarse de las trabas malthusianas del siglo XIV, es algo que no se sabe. Hay pruebas indirectas, en el caso de Inglaterra, que indican los decenios de 1460-1480. Queda en claro, en todo caso, que durante el siglo XVI la población aumentaba por doquier en Europa.

En algún momento de ese período la población de Europa occidental recuperó el nivel que tenía antes de la Peste Negra, aunque la escasez de pruebas que sobrevivieron ambos períodos protoestadísticos oscurece el momento preciso en que ello ocurrió. *Los* historiadores, procurando construir estimaciones de la población total de Europa, concuerdan en general, en que ya en 1600 la población había recuperado los niveles que tenía en 1300; no obstante como se ve en el Cuadro N° 1, una fuente fija este acontecimiento antes de 1550 y otra alrededor de dicha fecha.

El consenso es que el siglo XVI presenció una expansión demográfica sostenida en toda Europa occidental. Pese a la ausencia de pruebas estadísticas definitivas, la conclusión de un renombrado historiador es tranquilizadora. Pero aun cuando las cifras consideradas separadamente pueden resultar dudosas, el panorama que surge de una sinopsis de fuentes del siglo XVI tiene un contorno perfectamente claro: todas las pruebas, estadísticas y otras, apuntan a un alza secular pronunciada en la población de Europa.[1]

[1] Karl F. Helleiner, "The Population of Europe from the Black Death to the Eve of the Vital Revolution". *Cambridge Economic History, Vol. 4, pp. 22-23*

La ausencia de la peste durante el siglo XVI ofrece quizás una explicación parcial de este fenómeno. Las hambrunas no fueron muy importantes, por lo menos si se les compara con las del siglo siguiente. Las guerras, en cambio, predominaron de tal manera que de todo el siglo XVI sólo veinticinco años estuvieron libres de conflictos de gran escala en algún lugar de Europa. No obstante, al parecer, la población floreció por todas partes.

Cuadro N° 1

La Población de Europa: 1300-1600 (millones)

M. K. Bennet		**Russel**	
1300	73	1348	54,4
1350	51	1400	35,4
1400	45	1450	-
1500	60	1500	-
1550	78	1550	45,7
1600	89	1600	-

Fuente: Slicher van Bath, *The Agrarian History of Western Eunope,* p. 80.

A medida que crecía la población total, también aumentaba la cantidad de europeos que vivían en ciudades. En el curso del siglo las ciudades importantes de Europa occidental superaron todo desarrollo anterior. Es dudoso, sin embargo, que el crecimiento urbano, o el porcentaje de habitantes que vivía en las ciudades, haya aumentado efectivamente. Incluso es más probable que haya disminuido durante el siglo. El crecimiento de los grandes lugares urbanos se realizaba a expensas de los pequeños pueblos y plazas de mercado del siglo anterior.

Si bien el aumento general de la población fue característico de todo el siglo XVI, en el siglo XVII sucedió lo contrario. Para Europa occidental fue una época sombría de guerras, hambruna y pestilencia, cada una con su secuela de víctimas. Pero a la inversa de lo que ocurrió en el siglo XIV, en el XVII los mensajeros de la muerte visitaron los países de Europa occidental con distintos grados de severidad y con resultados diferentes. Ciertos países resultaron tremendamente vulnerables a sus visitas, otros lograron espantarlos.

Alemania, los Países Bajos españoles, España y tal vez Portugal perdieron población durante el siglo XVIII. La Guerra de los Treinta Años (1618-1648) devastó Alemania. La acompañaron la disentería, el tifus, la viruela, la peste y el hambre. Las estimaciones de la disminución de la población (exagerada, quizá, cuando se calcula en casi 40 por ciento) dan a entender que las pérdidas de Alemania superaron las de cualquier otro país.

España y quizá Portugal sufrieron tales reveses demográficos. Debido a hambruna y peste se estima que España perdió, entre 1600 y 1700, la cuarta parte de su población. Los Países Bajos españoles ofrecieron un campo de batalla predilecto para las naciones europeas beligerantes durante el siglo, de tal manera que Brabante, a fines de siglo, tenía sólo unos pocos habitantes más que en 1526. El resto de los Países Bajos españoles, probablemente, corrieron igual suerte. Es interesante observar que la mayor parte de la disminución de la población se produjo en el campo; los lugares urbanos se afectaron tan poco que Gante incluso aumentó la población, como lo hizo también Lieja. Amsterdam, revirtiendo su espectacular deterioro de los años 1570 y 1580, reanudó un crecimiento sostenido. Aparte de los países que sufrieron abiertas pérdidas, otros, en el mejor de los casos, permanecieron estancados durante el período; de ellos España y Francia son los más notables. La responsabilidad recae nuevamente sobre las trabas malthusianas de hambruna y peste. Igual que los Países Bajos españoles, Italia fue un continuo campo de batalla; las hambrunas fueron frecuentes y las pestes de 1630-1631 y 1656-1657 tan devastadoras que en 1700 la población de Italia no era mayor que en 1600.

En el siglo XVII la población francesa también sufrió hambruna, pestes, o ambas cosas, durante 1628-1638, 1646-1652, 1674-1675, 1679 y, en 1693-1694, una hambruna tan espantosa como para ser denominada "grande". La nación perdió además a 175.000 protestantes que huyeron por motivos religiosos. Pasado el primer cuarto de siglo, que puede haber traído cierto aumento, parece que la tendencia demográfica francesa se fue cuesta abajo hasta que al final del siglo no era, probablemente, superior al nivel que tenía en el primer cuarto.

Mientras Francia e Italia se estancaban, la república holandesa e Inglaterra experimentaban un efectivo aumento de la población. Las Provincias Unidas de los Países Bajos, al contrario de las provincias dominadas por los españoles, tuvieron un éxito notable en su lucha contra los invasores humanos, pero sus defensas cayeron ante la embestida de la peste, en 1623-1625, 1635-1637, 1654-1655 y 1663-1664. Además, la enconada lucha contra los franceses, especialmente en 1672, tuvo como resultado cierta devastación territorial. Pese a todo, la recuperación fue

rápida y en general se estima que la población de las Provincias Unidas aumentó durante el siglo. Dicho crecimiento se debió, en parte, al incremento vegetativo positivo, pero en parte también a una actitud hospitalaria hacia la inmigración, pues los holandeses abrieron sus puertas a los extranjeros, no sólo a sus correligionarios protestantes sino también a los judíos ibéricos. La urbanización creció aun más rápidamente, hasta que en Holanda (la más urbana de las provincias) ya en 1622 el 60 por ciento de la población residía en ciudades. Las ciudades holandesas florecieron y crecieron durante la mayor parte del siglo.

El otro país importante cuya población aumentó durante el siglo XVII fue Inglaterra, a pesar del ataque de pestes como las que azotaron a Londres en 1603, 1625, 1636-1637 y 1665. Su efecto total resultó menos duro que las dos epidemias italianas y en 1700 la población de Inglaterra y Gales había aumentado, sin lugar a dudas, sobre el nivel que tuvo en 1600. Con fines de ilustración, una estimación conocida de la población inglesa durante el siglo XVII señala un crecimiento del 25 por ciento. Se piensa que la población alcanzó a 4,8 millones en 1600; 5,6 millones en 1630; en 1670, 5,8 millones; y en 1700, 6,1 millones, aunque es probable que estas cifras estén un poco sobreestimadas.

En resumen, parece que en todas partes de Europa la población creció durante el siglo XVI, pero que el cuadro cambió bruscamente durante el segundo siglo de la era moderna. Las Provincias Unidas holandesas e Inglaterra y Gales siguieron incrementando su población durante el siglo XVII, pero las poblaciones de Italia y Francia se estancaron y las de los Países Bajos españoles, España, quizá Portugal, y Alemania incluso disminuyeron.

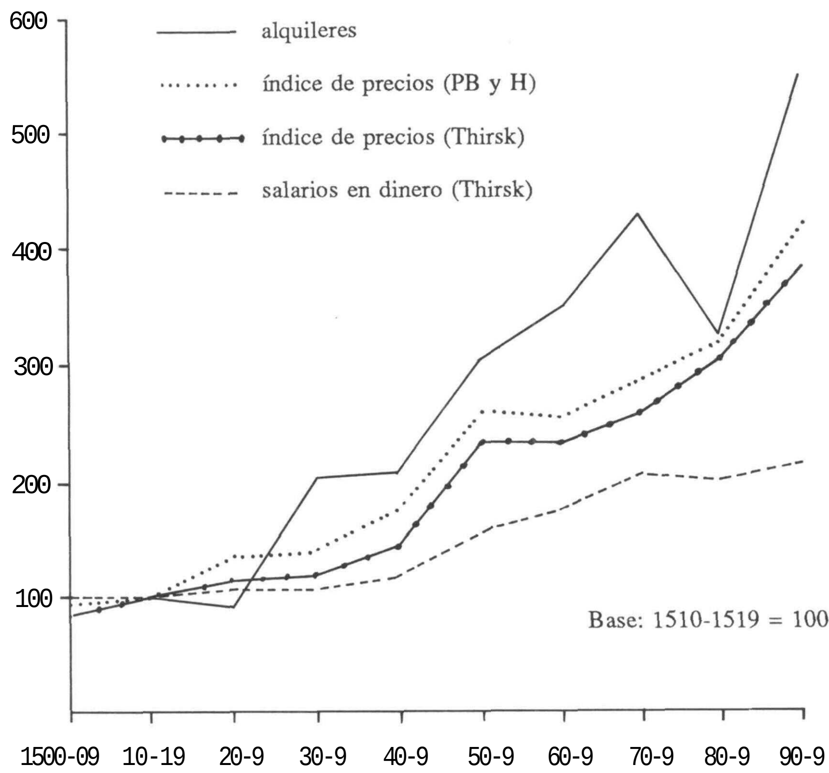
La historia de los precios corre paralela a la de la población. El siglo XVI presentó grandes aumentos en el nivel de precios y cambios estructurales en todas partes de Europa occidental. Tan significativo fue el aumento en el nivel absoluto de los precios y en el retraso de los salarios respecto de otros precios, que esta época se conoce como la de "revolución de los precios". La inflación se adueñó de Europa occidental y el nivel general de precios subió en el 200 y 300 por ciento, en 1600, respecto del nivel de 1500. Al término del siglo los precios en España, por ejemplo, eran 3,4 veces más altos que al comienzo; en Francia, 2,2 veces; en Inglaterra, 2,6; en Leyden, la ciudad textil holandesa, 3,0; y en Alsacia, Italia y Suecia, los precios se habían prácticamente duplicado.

Semejante aumento general en el nivel de precios aparece mayor de lo que en realidad fue, puesto que la tasa de aumento anual que permite que el nivel de precios se duplique en un siglo es sólo 0,72 por ciento. Con los valores de hoy esta inflación parecería sumamente modesta. Durante el

siglo XVII terminó la inflación y el nivel de precios no exhibió, en general, tendencia alguna.

Gráfico N° 1

índice de Precios Agregados e índices de Rentas y Salarios en Inglaterra 1500-1600

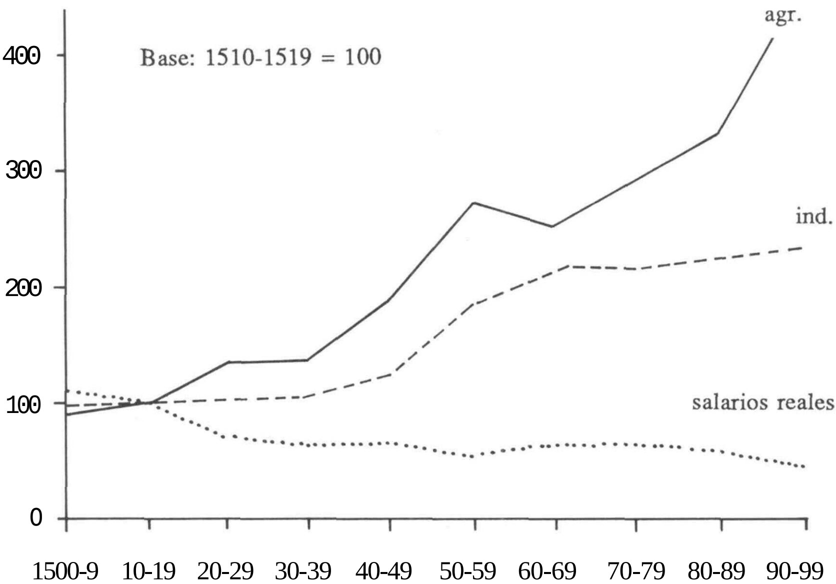


La inflación del siglo XVI no afectó de igual manera a todos los precios. En el Gráfico N° 1 se observa que en Inglaterra el índice de rentas fue el que subió con mayor rapidez que los demás, con un alza superior al 500 por ciento. Lo siguen en orden los precios de los productos agrícolas (Véanse los Gráficos N°s 2a y 2b), mientras que los precios de productos industriales y los salarios subieron mucho menos.

Gráficos N°s 2a y 2b

índices de Precios de Bienes Agrícolas e industriales y Salarios Reales en Inglaterra: 1500-1600





Los términos de intercambio que se observan en el Gráfico N° 3a se desplazaron en favor de los productos agrícolas: al final del siglo se necesitaba mayor cantidad de unidades de bienes industriales que al comienzo, para comprar una unidad de productos agrícolas. El hecho de que los precios de los bienes que consumía la mano de obra subieran más que los salarios se refleja en el brusco descenso de los salarios reales, índice que determina el nivel de vida de una inmensa masa de personas. Puesto que las rentas subieron más y los salarios menos, respecto de los otros factores (Gráfico N° 1) los precios relativos de los factores se volcaron, evidente y bruscamente, en favor de los terratenientes. (Gráficos N°s 3a y 3b)

Gráfico N° 3a

Términos de Intercambio entre precios agrícolas e industriales en Inglaterra: 1500-1600

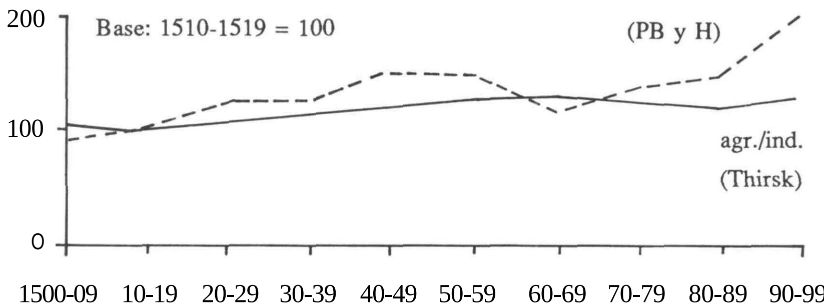
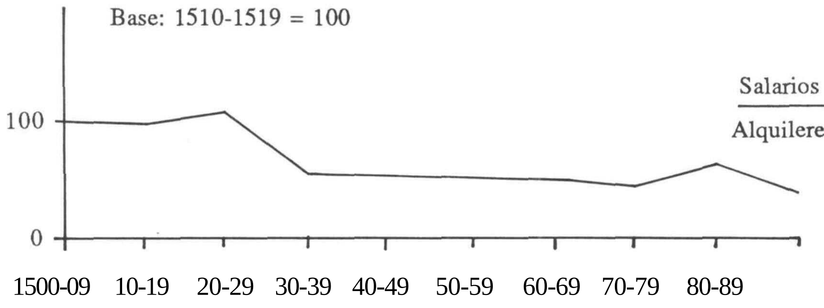


Gráfico N° 3b

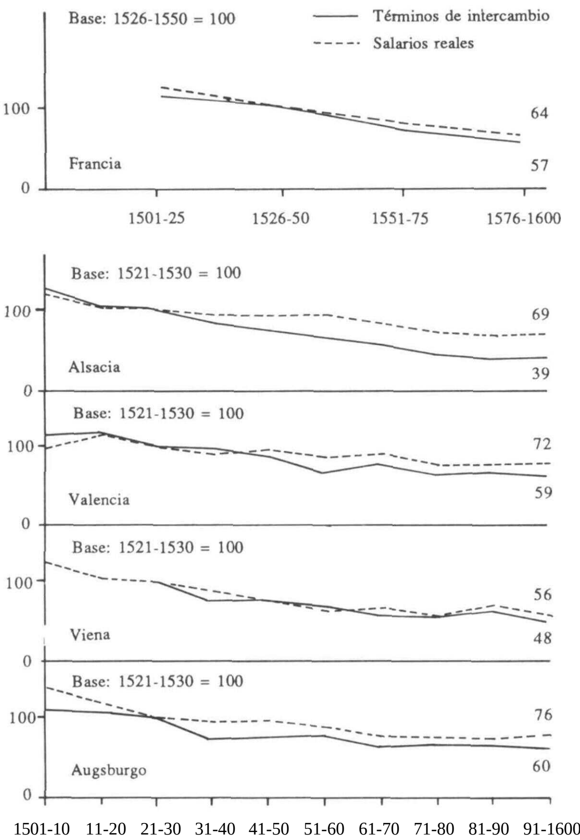
La Razón entre Salarios y Rentas en Inglaterra: 1500-1600



Tampoco fueron estos cambios en los precios relativos de factores y productos exclusividad de Inglaterra, a la cual se refiere la mayor información de que disponemos. Los datos que se reproducen en los Gráficos N° 4 y N° 5 señalan que los cambios que ocurrían en Inglaterra eran generales en toda Europa occidental. En Alemania, Francia y España los términos de intercambio también se desplazaron en favor de la agricultura, mientras los salarios reales disminuían notablemente y los cambios en los precios relativos de factores eran, al parecer, muy similares en todas partes. Creemos que en Francia las ventas subieron en el 380 por ciento durante el siglo, mientras que los salarios de la manos de obra subieron, solamente, en un 130 por ciento.

Gráfico N° 4

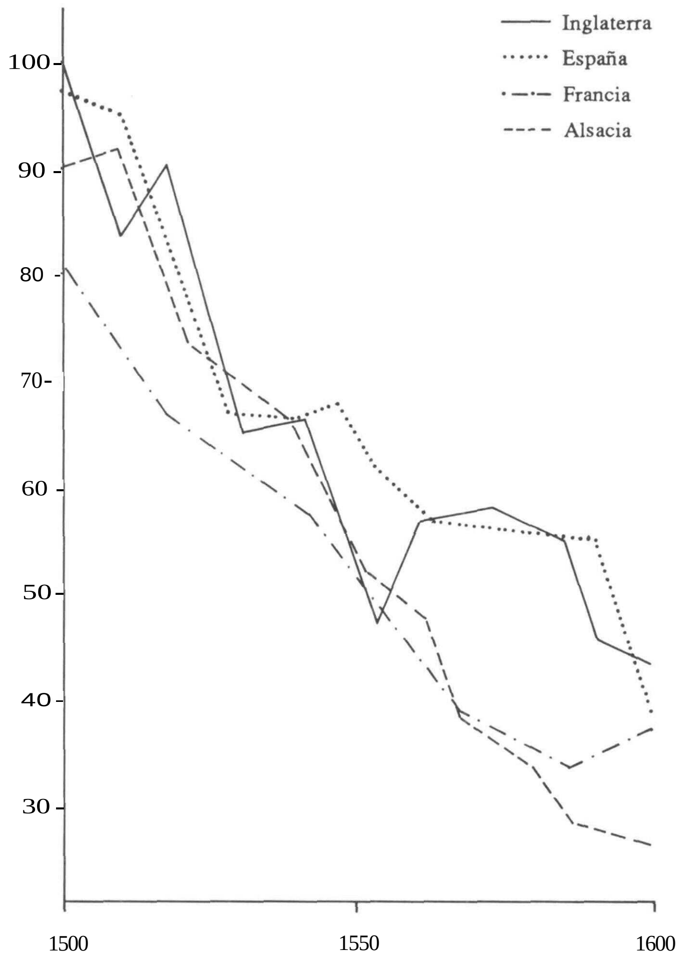
índices de Salarios Reales y Términos de Intercambio para distintas Regiones Europeas: 1500-1600



En resumen, el alza general del nivel de precios durante el siglo XVI fue universal. Los precios relativos de productos y factores se modificaron, siguiendo también patrones semejantes. Los precios de los bienes agrícolas aumentaron en relación con los bienes manufacturados y las rentas de la tierra subieron más rápidamente que los salarios. Los salarios reales del trabajo disminuyeron considerablemente.

Gráfico N° *5*

índices de Salarios Reales, durante el Siglo XVI para Inglaterra, España, Francia y Alsacia



Los patrones semejantes que acabamos de señalar iban acompañados de otros fenómenos comunes, durante el siglo XVI, a toda Europa. Por un lado, el volumen del comercio creció en todas partes, especialmente en el floreciente comercio internacional de Europa septentrional. *Los* barcos europeos, en números cada vez mayores, surcaban las vías marítimas tradicionales, viajaban al Mediterráneo y, lo más impactante, salían a los grandes océanos a traficar con los continentes extraños de Asia y el Nuevo Mundo. A comienzos del siglo el centro de este comercio seguía concentrado en Italia septentrional, donde los Estados-ciudades de Milán, Florencia, Genova y Venecia, junto con sus vecinos de menor importancia, se especializaban en la manufactura y el comercio. Al comienzo, el resto de Europa se aprovisionaba, en estas ciudades, de artículos del Mediterráneo y valiosas mercancías de Oriente. En esta zona se mantenía un animado y creciente tráfico en cereales, sal y alimentos salados (principalmente pescado), además de aceite, vinos y quesos. Otros barcos iban cargados de lana, seda en bruto y cueros destinados a artículos manufacturados. La importancia del comercio de minerales era escasa, pero iba creciendo a medida que se producía una demanda de alumbre, corales, hierro y cobre. Durante todo el siglo XVI se transportaron cargas ricas y variadas por el Mediterráneo.

Desde el punto de vista histórico, sin embargo, el comercio más vital del Mediterráneo no fue de origen local sino que provenía, a lo largo de una extensa cadena de intercambios terrestres, de la India, Ceilán e Indonesia. En el legendario tráfico de especias, la importancia de la pimienta era aún mayor que la de la nuez moscada y los clavos de olor. Los fardos de sedas chinas y persas, algodones indios, ruibarbo chino y piedras preciosas contemplaban el tráfico de mercadería exótica, que despertaba la envidia de toda Europa y hacía de Venecia uno de los puertos marítimos más importantes del mundo. A principios de siglo el monopolio geográfico de este comercio de suntuarios, que durante la Edad Media estuvo en manos de mercaderes mediterráneos, recibió el asedio de Portugal. Surcando las aguas del Atlántico hasta la India, los marinos portugueses procuraron, por la fuerza de las armas, alejar el comercio de las rutas tradicionales. Este primer intento fracasó y fueron los holandeses, en el siglo XVII, los que destruyeron el predominio de Venecia en el comercio de lujo, no por la violencia sino por competencia de precios derivada de una mayor eficiencia, tanto de los barcos como de la organización económica.

El comercio del siglo XVI en Europa septentrional, que unía a Inglaterra, Francia, Portugal, España, los Países Bajos y el Báltico, fue al comienzo el hermano menor del comercio del Mediterráneo. Así como la región mediterránea promovía los Estados-ciudades productivos de Italia,

Europa septentrional dependía de un centro fabril situado en los Países Bajos de Holanda y Flandes.

Si bien el norte de Europa carecía de lugares urbanos comparables con Venecia o Génova, sí dio origen a dos grupos de ciudades que se especializaron, a comienzos del siglo XVI, en el comercio marítimo. Eran las ciudades de la liga hanseática de Alemania septentrional y los puertos de los Países Bajos. La ciudad de Amberes, en los Países Bajos, que poco a poco ganaba importancia a medida que se embancaba la bahía de Brujas, se convirtió durante el siglo XVI en el principal puerto comercial del norte de Europa, hasta que quedó destruida por la cambiante fortuna de la guerra. Ya, a fines de siglo la había reemplazado en importancia Amsterdam, a pocas millas de distancia por la costa.

Las transacciones principales del norte de Europa eran de productos recios, de zona fría: cereales, sal y pescado salado, paños de lana, pieles, hierro y madera. El comercio de granos constituía un intercambio regular entre los importadores: España, Portugal y las regiones industrializadas de los Países Bajos, y los exportadores: Francia y el Báltico. Durante el siglo el comercio se desarrolló lo suficiente para que llegaran suministros también a otras regiones que sufrían de escasez transitoria. El alcance del crecimiento en el comercio de granos, en particular, y del comercio de Europa septentrional en general, se observa en el alza de la cantidad de barcos que pasaban por el Mar Báltico. De un promedio anual de 1.300, a comienzos de siglo, la cifra había subido a más de 5.000 a su término. Como el tamaño de los barcos también aumentó durante este período, la comparación subestima el crecimiento del comercio del Báltico. Iniciando el siglo, el norte de Europa dependía totalmente del Báltico para obtener un artículo alimentario indispensable: el pescado salado, en especial el arenque. Ahora, a medida que los holandeses explotaban nuevas pesqueras en el Mar del Norte, la importancia del comercio del Báltico disminuyó relativamente.

El artículo más importante que se comerciaba en el norte de Europa era el paño de lana, y los mayores centros de manufactura (además del norte de Italia), se encontraban en el norte de Francia, Brabante, Flandes, Holanda y el este de Inglaterra. Flandes era lejos el más destacado de ellos y su comercio, durante las primeras tres cuartas partes del siglo, se centró en Amberes. La lana en bruto para los telares de Flandes se importaba principalmente de España e Inglaterra, pero esta última también exportaba telas tejidas, en gran escala, a Amberes y al Báltico. Dichas telas, sin embargo, estaban por lo general sin teñir ni terminar y los importadores debían elaborarlas.

Mientras tanto, a lo largo de la costa del Atlántico florecía un

comercio independiente, en el que España, Inglaterra, Francia y los Países Bajos participaban activamente intercambiando lanas, telas, vinos y sal. Durante el siglo este comercio fue uniéndose a los lazos comerciales más grandes del Mediterráneo y las regiones del Báltico, hasta que los tres eslabones se convirtieron en una sola cadena de comercio.

El establecimiento de un comercio regular entre Europa y el resto del mundo habitado constituyó un acontecimiento importante del siglo XVI. Finalizando el siglo el océano, en un tiempo considerado principalmente como fuente de pescados, se había convertido en un camino real, donde los viajes entre Lisboa y la India, o entre Sevilla y las Indias occidentales, eran cosa casi cotidiana. Está claro que el más importante de los comercios oceánicos se realizaba entre España y el Nuevo Mundo, luego del descubrimiento, a mediados del siglo, de las minas de plata más ricas del mundo, cuya riqueza podía abastecer no sólo a España sino a toda Europa.

Hemos llegado a un punto en el cual se pueden reunir nuestros esbozos anteriores de la población, los precios y el comercio del siglo XVI para mostrar los patrones dominantes del desarrollo económico en dicho siglo. El hecho de que en Europa occidental la tendencia de los precios absolutos y relativos y del crecimiento demográfico fuera igual en todas partes, simplifica relativamente nuestra tarea y destaca que la clave fue el crecimiento demográfico, tanto geográfico como temporal. La población aumentó y, recién comenzado el siglo, los países se toparon con retornos decrecientes para los trabajadores adicionales. A medida que la población seguía creciendo, los salarios del trabajo bajaron frente al precio de la tierra. Los bienes agrícolas subieron de precio frente a los bienes industriales, porque la agricultura ocupaba cantidades relativamente grandes del factor cada vez más caro: la tierra.

En el campo monetario, el alza de todos los precios, tanto de productos como de factores, se debió en parte a la mayor cantidad de dinero acuñado con el producto de las minas europeas recién explotadas y la importación de plata desde el Nuevo Mundo, y en parte al ritmo más rápido del comercio. El monopolio que ejercía España sobre este artículo también condujo a un mayor volumen de comercio internacional, pues el aumento en las importaciones españolas de metal en barras elevaba los precios en España y la convertían en un lugar atrayente para vender bienes y servicios, y relativamente poco atrayente para comprarlos. Los españoles compraban ejércitos, armas y artículos de lujo, y los pagaban exportando a los demás países de Europa sus tesoros de plata traídos del Nuevo Mundo.

En qué grado esto estimuló el comercio internacional es difícil de estimar, porque el tesoro del Nuevo Mundo iba acompañado de otro factor

(tal vez más importante): el crecimiento demográfico general del siglo XVI, que redujo los costos de usar el mercado para asignar recursos. Como consecuencia de esta disponibilidad del mercado aparecieron nuevas instituciones secundarias, las que permitieron la especialización en producción e intercambio, al tiempo que reforzaban las diferentes ventajas comparativas de las distintas regiones. En suelo tan fértil, el comercio exterior floreció y prosperó en todas su ramas, alimentado en particular por los mercados urbanos de Amberes y Londres, en rápido crecimiento. Mientras, los mercados locales y regionales más pequeños, incapaces de competir con sus rivales más eficientes, se encontraban en estado declinante.

El surgimiento de ciertos mercados importantes se explica por la naturaleza del mercado mismo. En el curso de producir transacciones, el mercado genera informaciones acerca de los precios a los cuales se pueden realizar intercambios. Puesto que todos los que estén presentes pueden conocer estos precios, cualquiera puede decidir si compra o vende, y esta sola fuente de ganancia de productividad prima, probablemente, entre las ventajas obvias de un mercado único. En tiempos de expansión comercial los mercados más grandes son más eficientes, debido a las economías de escala involucradas en las transacciones. Así, los lugares urbanos centralmente localizados ganaron a costa de sus rivales menos afortunadamente situados en la competencia intramercados por comerciantes.

La introducción a nuestro análisis de un sector de transacciones, que vincula los sectores agrícola e industrial entre sí y con el consumidor final, complica toda afirmación que podamos hacer acerca del bienestar del consumidor durante el siglo XVI. Está claro que la influencia directa del crecimiento demográfico, en condiciones de retornos decrecientes, había de reducir la eficiencia global de la economía y conducir a una disminución del ingreso per cápita en todas partes. Indirectamente, sin embargo, el crecimiento demográfico habría ejercido también el efecto contrario, el de elevar la productividad y aumentar el ingreso per cápita, porque al ampliar el mercado estimulaba a la vez el intercambio y el comercio.

La mayor eficiencia del sector de transacciones afectó los precios relativos de productos y los términos de intercambio exactamente del mismo modo que una población creciente. Los precios al consumidor de los bienes agrícolas, en relación con los precios de los factores de producción, caerían menos que los de los productos industriales, cuya oferta era perfectamente elástica. Así, pues, los términos de intercambio registrados en el mercado se desplazarían en favor de los productos agrícolas. El aumento relativo de los precios agrícolas se debió tanto a una declinación en la productividad agrícola, que bajaba los ingresos, como a un aumento en la eficiencia del intercambio de productos agrícolas, que tendía

a elevar los ingresos. El bienestar de la sociedad dependería de cuál de estos efectos dominaba en un momento o situación determinados.

En resumen, el balance del siglo XVI muestra una declinación en la productividad de la agricultura, productividad constante en las manufacturas, productividad creciente en el sector de transacciones del mercado. El bienestar material de Europa occidental dependía de que la eficiencia creciente del mercado pudiera compensar la declinante productividad de la agricultura debida a los retornos decrecientes. En general, el resultado no fue feliz, los retornos decrecientes dominaron y Europa occidental pasó al siglo XVII afectada por trabas malthusianas. Las hambrunas y pestes nuevamente invadieron las naciones de Europa.

Como ya vimos en nuestro análisis anterior de la población, el efecto de estos desastres en el siglo XVII fue selectivo, a la inversa de la devastación que produjeron en el siglo XIV. Ciertas regiones, como Inglaterra, salieron relativamente ilesas, mientras que otras, como España, quedaron diezmadas. Es justo suponer que la eficiencia de la organización económica desempeñó un papel importante en la determinación de la eficacia de las trabas malthusianas. Esta es la diferencia fundamental entre el siglo XIV, cuando las economías de Europa occidental estaban todas organizadas de manera muy uniforme, y el siglo XVII, cuando ya hacía 100 ó 200 años que las instituciones y los derechos de propiedad, dentro de los Estados-naciones emergentes, venían siguiendo caminos divergentes.

Durante el siglo XVI el comercio de Europa occidental evolucionó, no dentro de un mundo ordenado, de comercio libre, sino contra todos los obstáculos que pudieron levantar la guerra, la hostilidad y la envidia entre los Estados-naciones rivales. Los jefes de Estado estaban convencidos de que podrían expandir su influencia únicamente a expensas de algún otro soberano y estaban igualmente convencidos de que una economía podía extender su comercio solamente a costa de otra nación. Un buen ejemplo de esta filosofía fue el intento fallido de los portugueses por desviar el comercio de especias por la fuerza de las armas. Otras unidades políticas pretendieron, por medios más o menos desembozados, regular las relaciones económicas tanto internas como externas. De la urgente necesidad de proporcionar las rentas que se necesitaban para tomar parte en las grandes luchas nacionales de la era moderna temprana, nació la edad del mercantilismo.

La clave del mercantilismo comprende los factores descritos anteriormente. Los resultados fueron políticas sumamente diversas que condujeron a consecuencias marcadamente diferentes en el siglo XVII. Por lo tanto, los acontecimientos económicos de este siglo deben (al menos en alguna medida) ser examinados de acuerdo con fronteras nacionales. Ya

no podrá un modelo de población particular explicar los importantes desarrollos económicos que ocurrían en Europa.

Iniciando el siglo XVII el cambio demográfico era sólo uno de los parámetros importantes que influían en el crecimiento económico. El surgimiento y la naturaleza de todo Estado-nación dado y la extensión y eficiencia de su mercado cumplieron funciones esenciales como factores codeterminantes. Las naciones de Europa occidental eran ambivalentes en sus relaciones entre sí, atraídas por la esperanza de ganar con el comercio recíproco, pero divididas por el deseo de dominar que cada una tenía.

Contra semejante fondo de tensión consideremos brevemente cómo se comportaron los precios durante el siglo XVII, en los Países Bajos, Inglaterra, Francia y España, los cuatro gigantes rivales entre las naciones europeas. Nos interesará especialmente la trayectoria de los salarios reales y la determinación de los factores que dominaron sus cambios de nivel. Si bien las pruebas que presentamos aquí son inmensamente mejores que las que existen respecto de siglos anteriores, todavía hay que mirar nuestras conclusiones como tentativas.

Las siete provincias septentrionales de los Países Bajos se unieron en la República Holandesa luego de la conclusión exitosa de un angustioso período de ochenta años (1568-1648) de rebelión contra España. Incluso durante ese período los holandeses prosperaron. Los salarios reales (Gráfico N° 6), declinantes en el siglo XVI como en todas partes, repuntaron durante el siglo XVII y subieron en 50 por ciento, aproximadamente, durante los últimos tres cuartos de él. Es posible que con mejores datos de salarios (en especial, referidos al período de 1600 a 1625) se pudiera demostrar que el alza de los salarios reales fue aún más espectacular. Además, el mejoramiento se produjo a pesar de un aumento constante de población. También en Inglaterra, la recuperación desde el nadir del siglo XVI, se inició durante el XVII. En este país, los salarios reales (Gráfico N° 7) aumentaron en 36,5 por ciento entre los períodos de 1601-1610 y 1711-1720. El ingreso real per cápita aumentó, sin duda, en este siglo, al mismo tiempo que crecía la población.

Quizás por primera vez en la historia de Europa occidental, tanto la economía holandesa como la británica habían logrado elevar el ingreso per cápita de una población creciente, a pesar de la presión constante que significaban los retornos decrecientes en la agricultura. Era evidente que en algunos sectores, o en todos ellos, la productividad crecía más rápidamente que la población.

Se observa que los franceses no tuvieron el mismo éxito que los holandeses o los ingleses. Un índice de salarios reales en Francia bajó de un nivel promedio de 44 (Gráfico N° 8), en el período de 1551-1575, a 34 en el

período de 1576-1600; luego se recuperó a 42 durante el primer cuarto de siglo XVII y fluctuó, durante todo este siglo, en alrededor de 41. Francia no logró mejorar notablemente el bienestar de sus habitantes durante el siglo, aunque el nivel demográfico se mantenía estático o incluso disminuía.

Gráfico N° 6

índices de Salarios Reales en los Países Bajos: 1500-1700

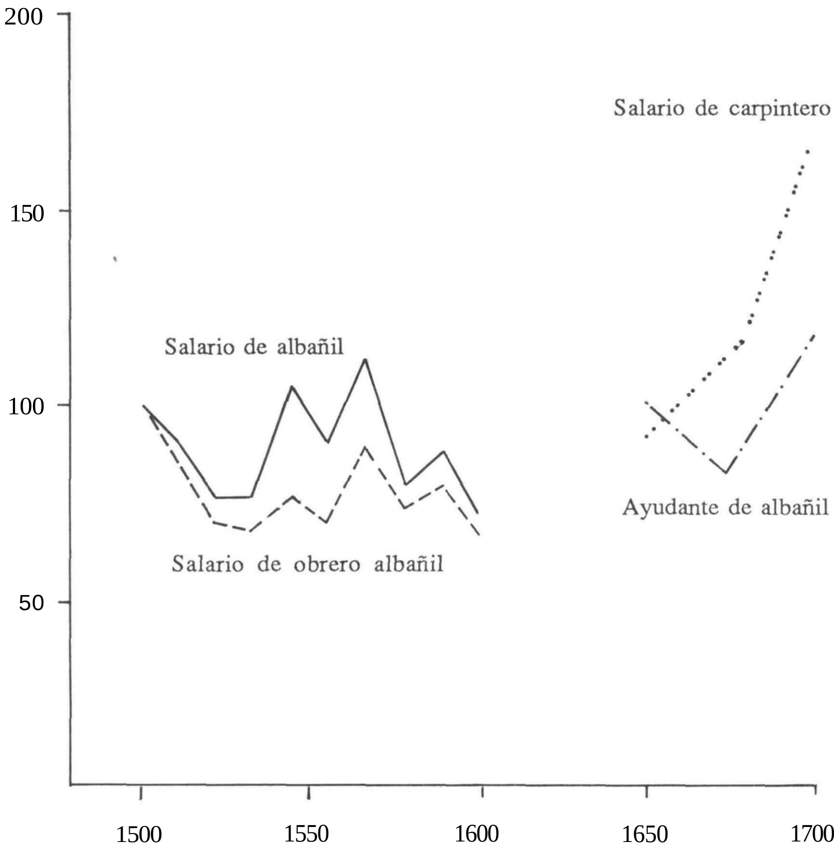


Gráfico N° 7

Un índice de Salarios Reales en Inglaterra: 1600-1700

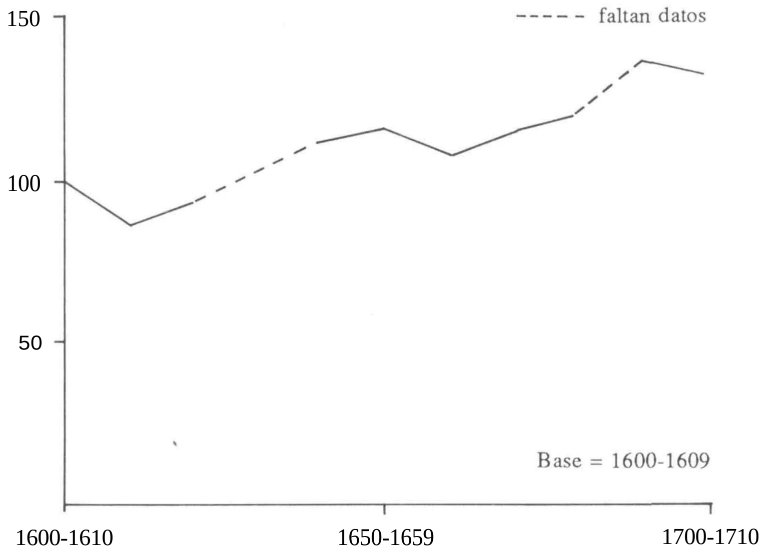
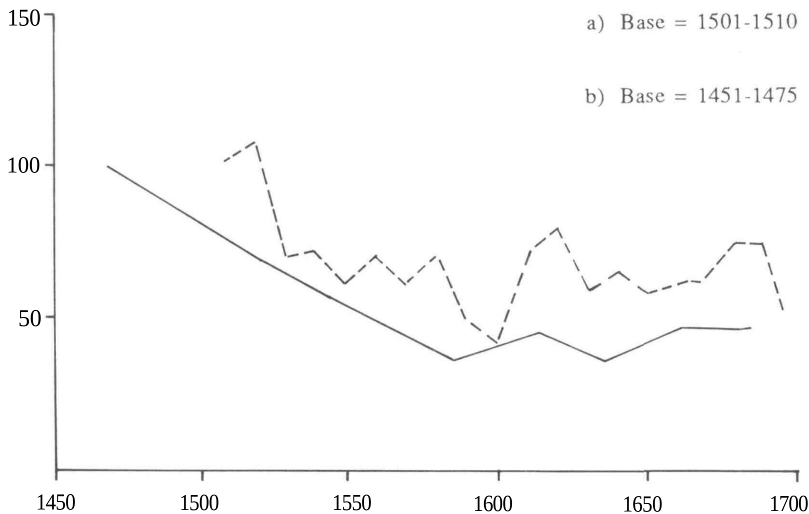


Gráfico N° 8

Un índice de Salarios Reales en Francia durante el Siglo XVII



Todavía peor fue el destino de España, perdedora neta en cuanto al bienestar de su pueblo. Los cambios demográficos siguieron dominando la economía; cuando azotaron las pestes y la población disminuyó, los salarios reales subieron (Gráfico N° 9); cuando la población volvió a aumentar, los salarios reales cayeron. Las pestes que aparecieron en 1589-1591, 1629-1631, 1650-1654 acarrearon un mejoramiento de los salarios reales, pero sólo a tan trágico precio pudo la retrasada economía española alcanzar ese mejoramiento. Le faltó fuerza para contrarrestar los efectos del crecimiento demográfico. Los documentos del siglo XVII dan a entender que hubo un patrón de crecimiento diferente entre los países de Europa occidental. Las Provincias Unidas e Inglaterra logran por primera vez un nivel de vida ascendente frente a una población en aumento. Las demás naciones siguen el ya conocido patrón en que el bienestar económico y el crecimiento demográfico se mueven en direcciones opuestas. Más adelante examinaremos las características propias que exhibieron ganadores y perdedores en la carrera por alcanzar un crecimiento sostenido en el largo plazo.

Grafico N° 9

índice de Salarios Reales en España



Francia y España: Los Perdedores

Hemos visto que a pesar de la magnificencia de sus cortes y la escala de sus ambiciones imperiales, ni Francia ni España lograron mantenerse a la par de los Países Bajos e Inglaterra. Ambos eran monarquías absolutas atrapadas en una carrera por la dominación política, que no lograron crear un conjunto de derechos de propiedad que promoviera la eficiencia económica. El resultado para sus economías fue estancamiento.

Debemos volver a siglos anteriores para recoger la historia política de Francia. El sombrío período de la Guerra de los Cien Años presenció no sólo los ejércitos invasores ingleses que ocupaban partes de Francia y las bandas merodeadoras de mercenarios que se ensañaban con los campos, sino que las rencillas, aparentemente interminables, entre los propios grandes nobles. Cuando Carlos VI murió, en 1422, después de acceder a aceptar al rey de Inglaterra como su heredero, Francia era país sólo en el nombre. Un rival, el delfín* Carlos, tenía respaldo para su pretensión al trono entre los nobles del Armagnac, fuera de los territorios controlados por ingleses y borgoñeses de lo que hoy consideramos Francia. Tenía por delante la imponente tarea de recuperar más de la mitad de su pretendido reino de manos de los ingleses y borgoñeses, tarea que exigió recursos desesperados y costosos. Durante los primeros años de su reinado, Carlos se vio obligado a acudir repetidas veces a los Estados Generales nacionales y pedirles su colaboración para obtener las medidas fiscales necesarias. Si bien la G*abelle* (impuesto a la sal) se venía cobrando, sin consentimiento, desde 1383, el rey solicitaba periódicamente recursos adicionales, como los *Taille y Aides* (contribuciones indirectas que pagaban principalmente los plebeyos), y préstamos forzosos, pero siempre consciente de que una carga tributaria excesiva empujaría a sus subditos al campo de sus enemigos. Las penas del rey no terminaban allí, porque en último término eran las asambleas regionales y locales las que proporcionaban efectivamente los fondos, de modo que Carlos VII se veía obligado a recurrir a ellas directamente, una vez obtenida una "donación" de las Asambleas Nacionales.

Los gobernantes rivales de Francia competían directamente por el apoyo de la ciudadanía. Tanto el duque de Bedford, quien controlaba la parte de Francia que estaba en poder de los ingleses, como Juan Sin Miedo, duque de Borgoña, tenían, igual que Carlos, poder para imponer tributos,

* Nota del Editor: Delfín es el título dado al hijo mayor del rey de Francia.

el que estaba limitado por los actos de sus rivales. En 1418, cuando Juan Sin Miedo no cobró *Aides* en la parte de Francia bajo su control, Carlos, el rey Valois, tuvo que mostrarse igualmente generoso en la parte de Francia que le correspondía, para poder conservar la lealtad de sus "subditos".

Parece que el punto decisivo de esta contienda por el poder se produjo en 1428, cuando los ingleses asaltaron Orleans. Esta amenaza permitió que Carlos obtuviera 500.000 libras de la ciudad de Tours, de la asamblea que convocó en Chenon. Este apoyo fiscal, junto con la dramática aparición de Juana de Arco y su éxito en levantar el sitio de Orleans e inducir al delfín a ser coronado en Reims, volcaron la suerte en favor del rey francés. Nunca más los ingleses ni los borgoñeses volverían a tener tanto poder en Francia. La fuerza de Carlos se afirmaba con la recepción regular de dineros tributarios, pero subsistían los desafíos a su autoridad. Incluso después de hacer las paces con los borgoñeses, en 1435, y mientras su suerte mejoraba cada vez más en sus luchas contra los ingleses, surgieron problemas con las bandas merodeadoras de soldados sin empleo y mercenarios. Además de eliminar exitosamente a los competidores más próximos por el trono, Carlos todavía estaba en situación de reunir entre sus subditos sumas considerables, con el fin de librar las tierras del azote de los bandoleros militares. No sobrevivió ningún Estado ni noble rival que fuera capaz de cumplir esta tarea. Así, Carlos obtuvo el monopolio de la protección en Francia. En el decenio de 1430 el rey consideraba cada vez más *Aides* como de su prerrogativa al igual que *Gabelle,* un impuesto que se cobraba sin consentimiento. La asamblea de Orleans, en 1439, fue la última en que se aprobó la *Taille.* Aun cuando Carlos VII pidió fondos a las asambleas locales hasta el año 1451, el control del rey sobre la tributación era total desde 1439. Los Estados Generales habían entregado el control sobre el poder de cobrar impuestos, en el proceso de proveer a Carlos VII el financiamiento destinado a mantener un ejército que pudiera defender las fronteras y eliminar a los bandoleros en el interior del país.

En este proceso de recuperar Francia, Carlos instituyó un conjunto de reformas militares que, al establecer una organización permanente de veinte compañías regulares de caballería pesada, crearon un ejército profesional cuya ventaja principal era que eliminaba la necesidad de contar por entero con mercenarios indignos de confianza. Carlos apoyó estas tropas con la compra de cañones y la importación de artilleros adiestrados, en escala sin precedentes. Los resultados fueron el término de las derrotas que los franceses habían sufrido anteriormente a manos de los ingleses y, por último, la conclusión exitosa de la Guerra de los Cien Años. En 1453 los ingleses habían sido expulsados casi por completo de suelo francés.

Pese a la dominación emergente de la corona francesa, había zonas

regionales de Francia que continuaban aisladas entre sí. *Los* Estados Generales locales y provinciales seguían reuniéndose y contaban con poder de tributación local. No fue hasta las Guerras de Religión, en el siglo siguiente, que hubo un intento fallido de revivir el antiguo papel de los Estados Generales. La asamblea de los Estados Generales en Blois, en 1576-1577 fue tal vez la última oportunidad de revertir pacíficamente la tendencia hacia el control absoluto del rey.

El fin del siglo XVI presenció las guerras religiosas y el retorno de la anarquía a las provincias afectadas. Los hugonotes significaban una fuerte amenaza al rey y a veces tomaban el control de una provincia apropiándose de las rentas reales. No obstante, la Corona terminó por triunfar y la guerra sirvió nuevamente para demostrar a los franceses el valor de la paz. Una vez terminadas las guerras, la Corona, en su calidad de guardiana de la paz, también ostentaba el dominio absoluto de la estructura tributaria.

Nos hemos detenido en la época de Carlos VII porque está claro que el control absoluto del rey sobre el poder fiscal se desarrolló en este período. El resultado de la virtual eliminación de los rivales internos del Estado y de la intensificación de la competencia con rivales externos fue un aumento significativo de los impuestos en el reinado de Luis XI (hubo un aumento de casi cuatro veces durante ese período); cierta declinación tal vez con Luis XII; y un nuevo aumento a comienzos del siglo XVI, con Francisco I. Durante todo el Renacimiento, la *Taille* subió de 1,2 millón a 11 millones de libras de Tours en precios corrientes (aproximadamente dos a tres veces, en términos reales).

Junto con el crecimiento del poder real para gravar había otro aspecto de la política fiscal de la Corona que habría de tener un impacto crucial sobre la estructura de los derechos de propiedad: la venta de cargos públicos en la burocracia creciente. La consecuencia inmediata de la venta de cargos fue el aumento de los ingresos de la Corona y, ya en tiempos de Francisco I, se había convertido en un aspecto importante del sistema fiscal francés. No sólo estaban en venta los cargos públicos de mayor y menor importancia (incluso los del poder judicial), sino que también se vendían cargos inútiles desprovistos de deberes. Estos cargos conferían al beneficiario algo más que un título. Lo típico era que el tenedor del título quedaba también exento de *Taille, Aides* y *Gabelle.* Para el tenedor, pues, el cargo tenía un valor considerable, aparte del ingreso que ofrecía.

El sistema fiscal francés del Renacimiento evolucionó, se hizo más completo y se codificó (o quizá se osificó) durante el Antiguo Régimen, en el siglo XVII. Richelieu y Colbert no modificaron la estructura fiscal básica. La trataron como una base y construyeron sobre ella un edificio más

complejo, el cual estructuraba los derechos de propiedad en Francia con muchos pormenores. La clave para comprender la estructura de los derechos de propiedad bajo el Antiguo Régimen está en comprender que el control del rey sobre los impuestos era absoluto y que había una inmensa burocracia que dependía del favor real.

La política fiscal de la corona francesa, intencionalmente o no, hizo casi todo lo concebible por truncar el desarrollo de un mercado extenso, renunciando de paso a las ganancias que en él se encontraban. Se separó a las regiones artificialmente y se las aisló unas de otras mediante un sistema de aranceles internos. Las zonas de mercado no se extendían, en general, más allá de los aledaños de algunas ciudades grandes y ciertos puertos secundarios. Se puede decir, probablemente, que durante el Antiguo Régimen, Francia se componía de más de treinta zonas de mercado separadas. De ellas, sólo París se abastecía en una extensa zona del interior; el resto de Francia obtenía sus suministros de las zonas vecinas. Pero Francia no carecía de lugares urbanos. París, al fin y al cabo, era una de las ciudades dominantes de Europa. Ruán, considerado el puerto de París, era tal vez la segunda ciudad del reino. Otras ciudades de importancia eran Lyon, Marsella y lugares menores como Tours, Blois y Orleans. Lyon, en particular, merece mención aparte, pues fue uno de los grandes centros internacionales de transacciones monetarias y comerciales. En especial, Lyon servía de centro de los negocios financieros extranjeros de Francia.

Aun cuando Francia mantenía actividades de comercio exterior y exportaba vino, trigo y paños, ellas tenían escasa importancia para la economía. Aproximadamente, un 90% del vino que producía se consumía dentro de la propia Francia. En parte como consecuencia de las políticas internas y en parte debido a su gran extensión y a la diversidad de sus recursos, Francia llegó virtualmente a disfrutar de una autarquía.

Dentro de estos mercados regionales, también el acceso al mercado estaba restringido. Los monopolios, los gremios, incluso el derecho a vender determinados productos agrícolas, eran considerados privilegios. Tales derechos tenían valor para sus tenedores, por lo que ofrecían una fructífera fuente de rentas al gobierno. Parece que fue política estatal la de mantener los mercados de Francia dentro de dimensiones administrativas razonables.

La tendencia hacia la fragmentación de las tierras solariegas se inició en el siglo XII y al comienzo del período moderno temprano, la nobleza ya estaba prácticamente alejada del control directo sobre la tierra. Los nobles franceses vivían por lo común de las contribuciones que cobraban a los campesinos por rentas y prerrogativas fijas. Durante todo este tiempo Francia se mantuvo como nación de campesinos, con la

propiedad rural dividida entre una gran cantidad de campesinos y una numerosa nobleza menor, los que cultivaban una parte de sus tierras y recibían rentas fijas por la parte restante. Durante esta época la monarquía apoyaba la tenencia hereditaria de los campesinos y en esencia otorgaba a los inquilinos título legal de dominio, sujeto solamente al pago de una renta fija.

Las técnicas que se empleaban en la agricultura conservaban básicamente su carácter medieval: una rotación en dos o tres ciclos de tierras divididas en una multitud de parcelas separadas. El trigo y el centeno eran los cultivos principales y, donde el clima lo permitía, se cultivaban viñedos. Se producía vino en casi todas las regiones de Francia. En su mayor parte tiene que haber sido de ínfima calidad. El hecho de que fuera de cultivo interno y que no se importara desde las zonas de mejor producción atestigua ampliamente lo restringido del mercado nacional de Francia.

Durante el siglo XVI el aumento demográfico condujo a retornos fuertemente decrecientes y elevó el valor de la tierra a medida que reducía el valor de la mano de obra. La inflación del siglo XVI disminuyó notablemente los arrendamientos fijos que recibía la nobleza, para beneficio de los campesinos. A su vez, la nobleza procuró con algún éxito revivir y rejuvenecer los derechos y obligaciones tradicionales del señorío *(seigneurie).* Los campesinos, que debían haber sido los grandes beneficiarios de la inflación, sufrieron a su vez, al fin del siglo, los estragos de las guerras religiosas. Los beneficios de la expropiación por medio del sistema de predios se atenuaron también con la disminución de los salarios reales. Los miembros de la clase obrera, que vivían de sus salarios, se vieron reducidos a la miseria.

El campesino también estaba sujeto a *Taille, Gabelle y Aides.* Su monto no lo fijaba la costumbre sino, como hemos visto, aumentaba a voluntad de la Corona. Este método tributario necesitaba de una importante burocracia para recolectar los impuestos. Al final, el campesino terminaba pagando por esta extensa administración pública. La monarquía, usando su burocracia, tomó el lugar del *seigneurie* en la administración de la justicia local.

Salvo en Normandía, no hubo en Francia un movimiento de cercamiento importante. Los incentivos que ofrecía el mercado limitado y los costos de modificar un sistema legal muy burocratizado, superaban los beneficios para cualquier terrateniente en forma individual o grupo. Los beneficios para la sociedad eran, desde luego, mucho mayores, pero no existía un mecanismo para que esta fuente de ganancia fructificara. Algunos cercamientos, sin embargo, ocurrieron; los ejidos y eriales sobrevivientes se delimitaron, pero las fajas pequeñas de tierra resistieron con

éxito a todas las tentativas. Durante el período moderno temprano Francia avanzó poco hacia una reorganización más eficiente de su tierra arable.

Durante el siglo XVI la aparcería fue una práctica común para organizar la agricultura. La aparcería existía desde mucho antes en las viñas, pero después de 1500 se extendió en Francia a otros cultivos hasta que abarcó gran parte de ellos. El dueño recibía una parte de la cosecha a manera de arriendo y el inquilino se quedaba con el resto. La parte del dueño fluctuaba, en general, entre un cuarto y la mitad de la producción. Si bien estaba en todas las regiones, la literatura vincula el sistema de mediería particularmente con las regiones más pobres de Francia. Con frecuencia se atribuye a la aparcería la pobreza de la región. Ahora último se ha demostrado, en teoría, que no es así: la aparcería no es ni más ni menos eficiente que otros tipos de contrato agrícola, tales como los contratos de renta fija.

Se consideraba menos eficiente la aparcería porque se compartía la producción. El dueño ponía la tierra, el inquilino la mano de obra; la cantidad de tierra era fija, pero el inquilino podía poner toda la mano de obra que quisiera. Cuanto más pusiera, mayor era la producción, pero una parte de la producción pertenecía al señor. Así, pues, igual que con un impuesto, el campesino recibía por su trabajo menos que el valor que producía, lo que es lo mismo que elevar el valor relativo de su tiempo libre; por tanto, el inquilino dedicaría menos unidades de mano de obra que las necesarias y el valor económico máximo de la tierra no se alcanzaría. El incentivo del inquilino para trabajar o invertir en la tierra se reducía debido a la índole del pago del alquiler. El mismo desincentivo habría influido en la cantidad de capital que se invertía en la tierra.

Esta explicación pasa por alto el hecho de que en el contrato de arrendamiento, el dueño podía estipular la cantidad de mano de obra y de capital que había que aplicar a la tierra. Si el inquilino no cumplía el contrato corría el riesgo de desalojamiento. Uno de los acontecimientos importantes previos al uso extenso de la aparcería fue el de asegurar los derechos de propiedad sobre la tierra. La introducción amplia de este sistema exigía derechos de propiedad seguros. Había que saber quién era el dueño y reconocer su título de dominio. Esta situación se desarrolló en Francia al mismo tiempo del surgimiento del Estado-nación.

Puesto que la parte y la cantidad de capital y trabajo que se aplicaban a la tierra estaban sujetas a negociación, y que el cumplimiento del contrato era exigible, la aparcería era tan eficiente como cualquier otro sistema. No tenía importancia, por ejemplo, que el dueño exigiera al inquilino que invirtiera más en la tierra y luego cobrara un menor porcentaje de la cosecha, o que invirtiera él mismo en la tierra y cobrara un

porcentaje mayor. La inversión, si era rentable, se hacía. Tampoco podía el dueño cobrar un porcentaje tan elevado que el inquilino pudiera ganar más en otra parte, o perdería sus campesinos ante esa alternativa. Ya fuera con aparcería o contrato de renta fija, el campesino obtenía el valor de mercado de su trabajo y el dueño recibía el valor de la tierra, ni más ni menos. La aparcería no tuvo la culpa de la pobreza existente en Francia. Debemos buscar la explicación en otra fuente.

La política tributaria que se desarrolló también tuvo una influencia importante en la distribución de tierras en toda la Francia de la edad moderna temprana. Los nobles y los funcionarios no pagaban impuestos sobre sus tierras o propiedades. Por eso, la tierra valía más para estas personas que para cualquier otra que no tuviera ese privilegio. Se creó una base para comercio, venta y conversión y se reunieron grandes latifundios. La rehabilitación del predio grande que, a menudo, se ha observado (aunque los historiadores franceses exageran la extensión del fenómeno) se puede explicar de esta manera. Es un error suponer que en la era moderna temprana Francia era un país de latifundios. No lo era, el pequeño propietario campesino era típico.

La pobreza de la agricultura francesa que se desarrolló durante el período moderno temprano se derivó de los retornos decrecientes y de un entorno institucional que frustró los ajustes eficientes y la innovación técnica. Las restricciones que impidieron el desarrollo de un mercado nacional tiene principalmente la culpa de que en el período moderno temprano la agricultura francesa conservara su carácter fuertemente medieval.

La historia de la regulación industrial de Francia se ha narrado muchas veces. El desarrollo de una inmensa burocracia leal a la Corona fue una parte del sistema de reglamentación y la otra fue el reforzamiento de los gremios y su uso como agentes principales de la reglamentación estatal. Los edictos de 1581 (Enrique III), 1597 (Enrique IV) y 1673 (Luis XIV; en realidad inspirado por Colbert) habían de ofrecer las principales pautas. El cumplimiento de los dos primeros edictos fue menor que el del último, lo que permitió que Colbert llevara al sistema de gremios a su apogeo. "En breve, el programa consistía en hacer del gremio el modelo universal de la estructura del comercio, no sólo en las ciudades, sino en las plazas de mercado e incluso en el campo".[2] Así, el mecanismo administrativo doble, compuesto de gremios y funcionarios, se convirtió en la espina dorsal de la

[2] Eli Heckshег, *Mercantilism*, ed. corr., editado por E.F. Soderlund (Alien and Unwin, 1955), Vol. I, p. 145.

reglamentación minuciosa de casi todos los aspectos de la vida fabril y comercial. A los gremios los apoyaban las cortes, aun cuando su reglamentación medieval y restrictiva solía ir en contra de los inspectores del gobierno. *Los* gremios fueron la fundación de la organización industrial en Francia.

La reglamentación estatal evolucionó hasta el punto en que con frecuencia abarcaba hasta el último detalle de un procedimiento de producción industrial. En el caso del teñido de telas, por ejemplo, los reglamentos contenían 317 artículos. *Los* reglamentos se redactaban después de consultar a los funcionarios del gremio y, por lo general, reflejaban las técnicas de producción medievales. El sistema de control e inspección de dichos funcionarios llegó a ser tan amplio que, en tiempos de Colbert, incluso la tela ordinaria necesitaba a lo menos seis inspecciones.

El objetivo fundamental del Estado era fiscal. El Estado perpetuaba y aplicaba los monopolios de los gremios a cambio de rentas. Los gremios compraban a la Corona sus derechos a ser monopolio. Estos constituían una valiosa prerrogativa de la Corona. En 1597, cuando el rey se encontró en dificultades financieras particularmente graves y se atrasó en el pago a sus tropas suizas, como recurso se otorgó al jefe de los guardias suizos la facultad de vender derechos de maestros a los gremios. El precio de un monopolio u otro privilegio podía variar, especialmente en caso de emergencia nacional. El edicto de Colbert de 1673, por ejemplo, vinculaba expresamente los enormes gastos corrientes con una nueva escala de cargos. En 1691 un cargo real fue expresamente aplicado a los maestros de los gremios.

Los franceses hicieron más en el sentido de instaurar derechos de propiedad en conocimiento. La Corona otorgaba derechos exclusivos a los inventores, por períodos diversos, y algunos de ellos fueron, sin duda, productivos; pero los asesores del rey buscaban, en general, artículos de arte o de lujo y no los que pudieran mejorar la eficiencia de industrias más prácticas. En todo caso, ningún invento nuevo podía competir con un derecho en ejercicio. Si un invento nuevo podía perjudicar un monopolio existente, la Corona no podía otorgar un monopolio sin violar derechos anteriores. El derecho, una vez obtenido, a menudo valía sólo dentro de un mercado limitado y no en toda Francia. Con estas medidas no se estimuló sustancialmente en Francia la invención.

Las consecuencias para la eficiencia económica del sistema industrial francés fueron: 1) que la movilidad de la mano de obra estaba circunscrita en todas partes y que ingresar en una industria era difícil, cuando no imposible; 2) que la movilidad del capital estaba igualmente circunscrita; 3) que la innovación estaba en todas partes sofocada o

prohibida por la reglamentación minuciosa del procedimiento de producción, que no permitía desviarse de la costumbre, y 4) que en muchos casos, como en el del edicto de 1571, se fijaban los precios de todas las clases de paños.

Si el sistema de control gremial, junto con la inspección real, no bastó para sofocar el crecimiento económico, la industria con patrocinio y subsidio reales ayudó a la petrificación de la economía francesa. Si bien, Francia se hizo célebre por sus industrias de arte y de lujo, patrocinadas por la Corona, pocas lograron sobrevivir en ausencia del subsidio real. En suma, el favor real con frecuencia apoyaba industrias ineficientes. Lo que valía para las industrias reales, valía igualmente para las compañías de comercio extranjeras.

El fracaso de la economía francesa en exhibir un crecimiento sostenido de largo plazo fue el fracaso del Estado francés en elaborar un conjunto eficiente de derechos de propiedad. Los mercados de factores, excepto el de capitales, avanzaron. Los derechos de propiedad de la tierra quedaron establecidos y protegidos. La tierra se hizo transferible y la mano de obra quedó libre de sus obligaciones serviles. El mercado de productos, en cambio, debido a la política estatal, siguió tan imperfecto como en la Edad Media. Continuaron los gremios y monopolios, y la protección de los mercados locales. En consecuencia, las ganancias potenciales del sector de transacciones se perdieron para la economía francesa.

Las semejanzas entre los acontecimientos políticos franceses y españoles son notables. En ambos casos observamos que los organismos representativos abandonaron el control efectivo sobre la tributación a cambio de estabilidad y orden; en ambos, la Corona obtuvo poco a poco un grado de poder monopólico que le permitió a ella sola modificar la estructura tributaria y fijar las cantidades que había que pagar. Hay otras semejanzas. En ambos países la unificación política tardó mucho en concretarse, algunas regiones conservaron tercamente cierto grado de autonomía política (y fueron por tanto zonas en las que la Corona tenía menos poder monopólico), ambos países sufrieron rebeliones y ambos sufrieron por las barreras internas al comercio. Cataluña no se integró a la economía española (castellana) y en ocasiones sufrió discriminación económica; en el siglo XVII incluso participó en una revolución. Los Países Bajos también se rebelaron contra los Habsburgo durante el período moderno temprano. La revolución ofrecía un medio de cambiar gobiernos y ponía freno al absolutismo. La revolución en potencia fijaba los límites del poder absoluto.

Las distintas dotaciones de recursos y la diferencia notable entre los dos países, en materia de fuentes de rentas tributarias, ofrecen la

explicación principal del patrón tan distinto de desarrollo económico. En Francia, la falta de una base tributaria visible significaba grandes costos iniciales de transacción para crear una estructura burocrática de cobranza directa de impuestos; pero, una vez creada, el impuesto podía subir con muy poco costo adicional dentro de los límites del monopolio que ejercía la Corona. Este patrón tuvo algún paralelo en España con la Alcabala, pero de las tres grandes fuentes de rentas de la Corona española -la Mesta, los pagos de los Países Bajos y el tesoro del Nuevo Mundo- dos eran externas. Esto determinó el destino de España. Las fuentes externas ofrecían una fuente de rentas accesible y creciente, lo que no sólo explica el auge del poder político español y el gran imperio de los Habsburgo con Carlos V y Felipe II, sino que también explica la declinación del poder español que ya se observaba con Felipe II y que continuó a pasos agigantados con Felipe III y Felipe IV, a medida que estas fuentes de rentas fueron desapareciendo. El imperio español dependía de rentas no españolas y crecía y menguaba con ellas.

"En la mayor parte de España, alrededor de 1476, nadie podía decir 'esto es mío' y 'esto es tuyo', pues la suerte de una batalla, el favor de un soberano, un cambio de partido bastaban para que se confiscara la propiedad de una persona y se le diera a otra. Era un estado de caos generalizado. Fernando e Isabel restablecieron la paz y estabilizaron la propiedad".[3] El precio de la paz interna y la seguridad de los derechos de propiedad fue, como ya lo vimos, la pérdida de libertad de las Cortes, la entrega a la Corona del poder único para imponer tributos.

Antes de los Habsburgo, la Mesta constituía en España la columna vertebral de la Corona. Cabe preguntarnos, sin embargo, por qué Fernando e Isabel no siguieron el camino más durable de la prosperidad agrícola, lo que habría ocurrido si hubieran recortado los privilegios monopólicos de la Mesta y alentado el desarrollo de derechos de propiedad sobre tierras para cultivo. La respuesta es aportada por Vives muy concisamente.

> Por eso, en lugar de esperar algunos años que fructificara el desarrollo de la agricultura, los monarcas optaron por seguir la senda fácil de sus predecesores y reunir dinero sobre unas cosas tan tangibles y tan fáciles de hacer tributar como son las ovejas. Esto nos trae el segundo motivo: la crisis finan-

[3] Vicens Vives, *Economic History of Spain,* p. 294

> ciera de la Corona después de 1484. Debido a la ampliación de la Inquisición y a la huida de capitales en manos de los conversos, y más adelante, en 1492, a la expulsión de los judíos, hacían falta remedios rápidos; y no había ninguno más a mano que la lana que se exportaba. De ahí la protección de la Mesta. De ahí también que, después de Fernando e Isabel, se pudiera decir que "la explotación y conservación del pastoreo es el principal medio de subsistencia de estos reinos".[4]

El ascenso de Carlos V al trono, en 1516, marcó el comienzo de la gran supremacía y hegemonía españolas en buena parte de Europa. Al principio, al menos, fue una era de prosperidad y de inmenso aumento de las rentas fiscales del Estado. La Mesta se convirtió en una fuente de rentas relativamente menos importante; la Alcabala seguía siendo una fuente significativa de rentas para Castilla, mas la igualaban las rentas provenientes de Aragón, Ñapóles y Milán, pero ensombrecían a todas las rentas de los Países Bajos, que en ciertos años fueron diez veces más grandes que las de cualquiera otra fuente, incluso las remesas de las Indias.[5]

Sin embargo, las rentas del imperio español estaban más que compensadas con el gasto de mantener el imperio y procurar extenderlo, y en tiempo de crisis Carlos V recurrió cada vez más a los préstamos. Los asientos tenían la garantía de las rentas fiscales del Estado. Ya en 1562 hubo que pagar 1.430.000 ducados, esto es, más de una cuarta parte del presupuesto anual, en intereses sobre préstamos anteriores. El Estado recurría cada vez más a medidas unilaterales: postergación de vencimientos, reducción de tasas de interés, alza del precio del oro y, en 1557, se declaró en quiebra. Esta política se repitió en 1575,1576,1607,1627 y 1647.

No es difícil explicar los gastos crecientes. La hegemonía de los Habsburgo en buena parte de Europa significaba guerras continuas y el ejército más grande (y el mejor adiestrado) de Europa, el desarrollo de una armada y los gastos de hacer frente a rebeliones periódicas.

[4] *Ibid*, p.204

[5] *Ibid*, en la p. 382 hay una lista de rentas, como sigue: alcabala, 267.000 ducados; Aragón, 200.000 ducados; Ñapóles, 290.000 ducados; Milán 300.000 ducados; Países Bajos, 4.000.000 de ducados; Indias, 350-400.000 ducados. Total 5.407.300 a 5.457.000 ducados. Son cifras del siglo XVI, pero no se da una fecha precisa.

Carlos V y Felipe II se vieron obligados a gastar cada año más para sostener el castillo de naipes que habían construido, y parecía que los gastos constantemente superaban a las rentas. A medida que las que procedían de los Países Bajos disminuían con la rebelión de éstos y el triunfo posterior de las siete provincias septentrionales que obtuvieron la independencia, la Corona se vio en la necesidad de estrujar aún más las fuentes tradicionales. En el último tercio del siglo XVI tanto la Alcabala como los millones (tributo compuesto de varios impuestos) subieron bruscamente en términos reales. La Corona se apoderaba del tesoro del Nuevo Mundo, pero cuando esta última fuente importante de rentas se mantuvo pareja, a fines del siglo XVI, y luego se precipitó hacia abajo a partir del decenio de 1630, la Corona se vio obligada a recurrir a medidas más y más extremas. Monedas de cobre reemplazaron a las de plata, y Elliott describe sucintamente los resultados:

> Olivares procuró compensar la caída desastrosa del poder de compra del dinero de Castilla mediante un alza tributaria en Castilla y la invención de una hueste de dispositivos fiscales ingeniosos para arrancar dinero a los privilegiados y los exentos. En muchos aspectos tuvo gran éxito. La aristocracia castellana estaba tan multada que un título de nobleza, lejos de ser motivo de exención, pasaba a ser una verdadera carga, y el embajador veneciano que llegó en 1638 informó que Olivares había dicho que, si seguía la guerra, nadie podría pensar siquiera en ser más dueño de su propio dinero, pues todo pertenecería al rey. Si bien esta política, al aplicarla a los nobles castellanos, no causó sino impotentes ronquidos de descontento, se derrotó a sí misma cuando se la adoptó respecto de lo que quedaba de la comunidad mercantil de Castilla. La larga serie de confiscaciones arbitrarias de las remesas de plata americana destinadas a determinados comerciantes de Sevilla, a quienes se "compensaba" con el otorgamiento de juros cuyo valor era relativamente nulo, resultó fatal para la vida comercial de la ciudad. Mientras Olivares estuvo en el poder se produjo el extrañamiento final de la comunidad comercial nativa de España respecto de su rey, y la última derrota de la empresa comercial nativa en aras de la necesidad real. El derrumbe de la compleja estructura crediticia de Sevilla y la destrucción de su sistema de comercio con el Nuevo Mundo

> fueron el precio que Olivares tuvo que pagar por el trato abusivo de los comerciantes españoles.[6]

Las consecuencias que tuvieron las políticas fiscales de la Corona española sobre la eficiencia de los derechos de propiedad se pueden resumir muy rápidamente. En el caso de la agricultura, los decretos favorables a la Mesta truncaron completamente el desarrollo de derechos de propiedad eficientes respecto de la tierra. La real orden de 1480, por ejemplo, ordenó la evacuación de los cercados que habían instalado los agricultores en terrenos comunales; el edicto de 1489 retrasó (ensanchándolos) los límites de los pasos ovejeros de Grana; y la ley de alquiler de la tierra, de 1501, permitió que las ovejas pastaran en cualquier lugar que hubieran ocupado anteriormente por algunos meses y admitió que sus dueños pagaran a perpetuidad el arrendamiento original; si habían pastado sin conocimiento del dueño, no se pagaba renta. El desarrollo de la agricultura cultivable se debilitó aún más cuando se fijó un techo al precio del trigo en 1539. En un siglo de inflación, el arriendo fijo de la tierra y el precio máximo del trigo tuvieron consecuencias previsibles en la célebre despoblación de los campos e incluso en hambrunas locales recurrentes. Había pocos incentivos, simplemente, para ocuparse de la tierra cultivable, menos aun para mejorarla. Incluso la expulsión de los moriscos, a comienzos del siglo XVII, privó a España de un grupo diestro en agricultura regada. La organización agrícola de España se mantuvo atrasada.

No obstante, la tragedia de la declinación y del estancamiento de España no es sencillamente la de las minorías privadas de sus propiedades (primero los judíos, en 1492, y luego los moros). Como se desprende claramente de la cita anterior, éstos fueron sólo síntomas de la inseguridad que asistía a todos los derechos de propiedad. A medida que aumentaban las dificultades financieras de la Corona, el embargo, la confiscación o la modificación unilateral de contratos fueron fenómenos recurrentes que terminaron por afectar a todos los grupos que se ocupaban del comercio o industria, y no sólo de la agricultura. En consecuencia, la gente se vio desvinculada de las ocupaciones productivas. Como no había ningún derecho de propiedad seguro, el retraso económico fue la consecuencia inevitable. Elliott resume sucintamente las consecuencias: "La índole del

[6] J. H. Elliott, "The Decline of Spain", *Past and Present*, 20 (noviembre 1961), 71.

sistema económico era tal que uno se convertía en estudiante o monje, mendigo o burócrata. No había otra alternativa".[7]

La decadencia de España ha recibido gran atención de parte de los estudiosos. En cierto sentido es un esfuerzo malgastado. Es verdad que España intentó dominar el mundo occidental y fracasó, pero trató de hacerlo con rentas foráneas. La propia España proporcionó sólo un 10 por ciento de las rentas del imperio en su apogeo. Su economía se mantuvo medieval durante toda su pugna por el dominio político. Donde retuvo el poder político, como en los Países Bajos españoles, la economía de la región declinó. España ofrece un ejemplo excelente de las consecuencias y resultados de no haber desarrollado una organización económica eficiente.

Los Países Bajos y Crecimiento Económico Exitoso

Los Países Bajos, en particular las siete provincias del norte, fueron la primera región de Europa que escapó a las trabas malthusianas. Las Provincias Unidas, como hemos visto, generaron en el siglo XVII un aumento sostenido en el ingreso per cápita, al tiempo que mantenían a una población en crecimiento.

Fue en esta región donde se produjo una conjunción afortunada, entre los intereses del Estado y los del sector progresista de la sociedad. Desde la Edad Media, los Países Bajos habían sido el almacén tradicional de Europa y durante el siglo XVII siguieron cumpliendo este papel, con lo que obtuvieron un virtual monopolio del transporte europeo y del comercio internacional. Este predominio, debido a su situación, a sus técnicas comerciales superiores y al enorme atraso de los países vecinos, permaneció incólume durante el primer cuarto del siglo XVIII.

El éxito de los holandeses es tanto más interesante por cuanto se trataba de un país pequeño con recursos relativamente escasos. En lugar de contar con que la naturaleza entregaría sus tesoros, los holandeses desarrollaron una organización económica eficiente, comparada con la de sus rivales, y al hacerlo alcanzaron una importancia económica y política fuera de toda proporción con el pequeño tamaño del país.

Henri Pirenne deja en claro que el Estado borgoñés fue un fenómeno político realmente notable, por cuanto unió a las distintas y

[7] *Ibid.*, p. 87. El estudio definitivo de la Mesta es Julius Klein, *The Mesta* (Harvard University Press, 1920). Véase en particular la p. 322, donde hay una descripción de la ley de "posesión".

celosas ciudades y pueblos de la región.[8] Entre el fin del siglo XIV y mediados del siglo XVI, los cuatro duques de Borgoña (y, después de la herencia de los Habsburgo, Carlos V) desempeñaron un papel importante en el surgimiento de la región como cabeza comercial de Europa septentrional. En general, los intereses económicos de estos gobernantes residían en promover el comercio internacional, reducir la exclusividad y monopolio de los gremios, e impedir que los gremios locales impusieran sus prácticas restrictivas al desarrollo industrial del país. Eran precisamente las políticas que favorecían el desarrollo de una organización económica eficiente. Los duques borgoñeses tenían la oposición de las antiguas ciudades privilegiadas de Brujas y Gante, pero recibían el sólido apoyo de los nuevos centros de industria y comercio que, por su eficiencia, prosperaban en la competencia internacional. Su eficiencia relativa se debía a su situación y al hecho de que eliminaron las prácticas restrictivas y daban la bienvenida a los mercaderes y financistas extranjeros venidos de Alemania meridional y de las ciudades del norte de Italia. El hecho que Amberes se elevara, durante el siglo XVI, a un nivel comercial y financiero sin igual, no fue sólo consecuencia de sus políticas comerciales liberales, que atrajeron el tráfico de paños y convirtieron a la ciudad en el almacén de las especias portuguesas y en un gran centro financiero internacional, sino que se debió también al apoyo que los duques borgoñeses brindaban a las instituciones que allí se desarrollaron.

> Coincidió con el crecimiento de Amberes el desarrollo, virtualmente sin trabas, de la fabricación de telas en el campo. En contraste con el comercio de paños en las ciudades, la manufactura de telas en los distritos rurales inició una carrera de progreso asombroso. Reducida a una existencia precaria y miserable, durante toda la Edad Media, por los privilegios de las ciudades celosamente guardados, había comenzado a ampliarse por aquí y por allá durante el período borgoñés, a pesar de muchas dificultades y constantes quejas. De pronto, hacia el fin del primer tercio del siglo XVI, se hizo sumamente próspera. El resultado fue el desarrollo de un nuevo sistema de industria, fundamentalmente distinto del antiguo sistema corporativo, que aún coexistía con él y tan bien adaptado al nuevo orden

[8] Véase Henri Pirenne, "The Formation and Constitución of the Burgundian State", *American Historical Review,* 14, pp. 477-502.

> económico como incompatible con el sistema de gremios. Libre de todas las trabas con las que la reglamentación municipal había constreñido al artesano, el nuevo adelanto satisfacía todos los requisitos de la empresa capitalista. Según las nuevas condiciones no había límites para la producción ni gremio que uniera a los artesanos en contra del empleador, interviniera en el nivel de los salarios, fijara las condiciones de aprendizaje o limitara las horas de trabajo. Sobre todo, no había privilegios que circunscribieran la admisión al oficio solamente a los ciudadanos, con exclusión de los "extranjeros", como se denominaba, hacía tiempo ya, a los nuevos ciudadanos. Aquí todo hombre podía estar seguro de tener empleo, siempre que fuera sano y supiera manejar la lanzadera.[9]

El campo también realizó progresos espectaculares en mejorar la eficiencia de la agricultura, cosa que veremos más adelante. En suma, los avances de los Países Bajos fueron notables en todos los terrenos. Los estudios que hicieron los Países Bajos para mejorar la eficiencia agrícola estaban más que igualados por los adelantos en el comercio, el tráfico y la industria. Para poder explicar los avances incipientes en todos estos campos tenemos que analizar las estructuras institucionales subyacentes, en especial el establecimiento y protección de la propiedad privada. Habíamos dicho que en 1500 el hombre y la tierra ya estaban libres de obligaciones señoriales. Otro rasgo importante heredado del período borgoñés fue el estímulo positivo a la movilidad de los factores productivos. Por ejemplo, a los mercaderes y artesanos extranjeros que poseían habilidades especiales se les permitía ejercer su oficio a pesar de la oposición de los gremios locales. Los intentos de monopolio eran, en su mayoría, rechazados. La ley reconocía las innovaciones comerciales que disminuían los costos de transacción. El tráfico y el comercio prosperaban dentro del entorno institucional que se desarrolló. El único derecho de propiedad impulsor de la economía que faltaba era un sistema eficaz para la protección del conocimiento.

Los duques borgoñeses estimulaban un tipo de desarrollo económico que fomentaba una industria y comercio nuevos y sin trabas, el

[9] Henri Pirenne, *EarlyDemocracy in the Low Countries* (W. Norton, 1963), pp. 206-207. Algo similar ocurrió en la industria siderúrgica de las provincias de Lieja, Namur y Hainault.

cual era visto con desagrado por las antiguas ciudades privilegiadas amenazadas; no obstante, prosiguieron su administración política sin desplazar a los Estados Generales provinciales ni los poderes locales de los magistrados. En 1463, Felipe el Bueno había creado los Estados Generales compuestos de delegados de las asambleas provinciales, los que aprobaban leyes y, cosa más importante, detentaban autoridad para conceder tributos a la Corona.

La política global de los borgoñeses y los Habsburgo fue la de promover la unificación y el comercio, lo que redundó en la prosperidad de la economía y por ende de la Corona. Durante todas las guerras de Carlos V en el siglo XVI las diecisiete provincias permanecieron leales y suministraron rentas cada vez mayores para la conquista del creciente imperio. Por su prosperidad, los Países Bajos se habían convertido en las joyas del imperio de los Habsburgo y abastecían a la Corona con la mayor parte de las rentas que recibía. El propio éxito que tuvieron los esfuerzos de unificación de los borgoñeses y Habsburgo terminó por sentar las bases para la oposición unificada en contra de ellos. *Los* Habsburgo, atrapados en las guerras incesantes de esta época, enfrentaban una crisis financiera tras otra y buscaban persistentemente más y más rentas en los Países Bajos. Aunque éstos habían tolerado a Carlos V, ya no estaban dispuestos a soportar las exigencias más pesadas de su sucesor, Felipe II. Aceptaron que los encabezara la Casa de Orange y se rebelaron, lo que condujo a una larga lucha, complicada por controversias religiosas. El saqueo de Amberes dio origen a la rebelión de Amsterdam y finalmente a la independencia del norte, donde se formaron las Siete Provincias Unidas. La república que surgió, con Amsterdam a la cabeza, mantuvo consigo la estructura de las leyes y derechos de propiedad que se habían nutrido y desarrollado bajo el régimen borgoñés.

El crecimiento del intercambio y el comercio fue la fuerza motriz de la economía holandesa durante todo el período moderno temprano. El aumento de la población europea, especialmente durante el siglo XVI, obró en beneficio de los Países Bajos por su situación central. El mercado, o el sector de transacciones, que vinculaba la agricultura y la industria entre sí y finalmente con el consumidor, era el sector en que en ese momento se podían producir grandes ganancias en productividad. El sector de transacciones había sido, históricamente, el más importante para los Países Bajos y de él se derivaba directamente la mayor parte de las rentas gubernamentales. El Estado, salvo en períodos de crisis, gozaba de todos los incentivos para dictar medidas que, al disminuir los costos de las transacciones, estimulaban el comercio.

Así, en los Países Bajos, con su situación central, se echó a andar un

procedimiento por el cual el crecimiento demográfico europeo podía estimular innovaciones que aumentaran la eficiencia de la organización económica al disminuir los costos de las transacciones. Las innovaciones comerciales que se adoptaron en este período no eran nuevas, pues en su mayoría ya las habían desarrollado los italianos. Sin embargo, eran eficientes solamente cuando se las podía emplear en una escala relativamente inmensa. El mercado en expansión y un ambiente político esencialmente favorable crearon las condiciones para su empleo provechoso. Las innovaciones que disminuían directamente el costo de utilizar el mercado, organizaciones comerciales nuevas que facilitaban el acceso de los pequeños comerciantes a oportunidades rentables, y en especial el establecimiento de un mercado de capitales, caracterizan esta época de la historia económica holandesa.

Los costos de hacer uso del mercado para organizar una economía son los costos de efectuar intercambios. Estos, como hemos visto, se pueden dividir en costos de búsqueda, costos de negociación y costos de cumplimiento. La economía holandesa ganó eficiencia en cada uno de estos aspectos.

Los costos de búsqueda son los que tienen que ver con la identificación de compradores o vendedores en potencia con quienes negociar intercambios. Los mercados de los Países Bajos ofrecían un medio de reducir los costos de búsqueda. Hubo auge y declinación de las ferias regionales en los Países Bajos, el auge y la caída primero de Brujas, luego de Amberes, y el ascenso final de Amsterdam; cada mercado era, a su vez, más grande que el anterior. Las economías de escala inherentes en el mercado garantizaban que sólo un lugar central podía predominar a la vez. Dichos lugares centrales servían de mercado internacional y, por su naturaleza, reducían significativamente los costos de búsqueda. Allí compradores y vendedores se concentraban en mayores cantidades que en cualquier otro lugar de Europa septentrional. En estos lugares centrales la diversidad de productos y las condiciones de venta que se ofrecían eran mayores que en cualquier otro lugar. La seguridad de un mercado extenso permitía la especialización tanto en productos como en condiciones de venta. Se establecieron salas de venta permanentes, o bolsas. Allí los comerciantes especializados exhibían constantemente mercancías o muestras. Antes, las salas de ventas se podían alquilar solamente mientras duraba una feria. En este período el comercio exterior se convirtió en ocupación de todo el año.

Los costos de negociación, involucrados en una transacción se pueden resumir en la frase *quid pro quo.* Si bien el precio puro de un intercambio es, sin lugar a dudas, la variable central, hay muchos otros

elementos que componen una transacción. Hay que convenir en la calidad de la mercadería que se va a intercambiar, además del lugar y fecha en que se ha de realizar el intercambio. Es preciso determinar también cómo, cuándo y en qué forma se efectuará el pago. Estos elementos, distintos del precio, tienen importancia en cualquier negocio. Compradores y vendedores tienen que ponerse de acuerdo en todos estos aspectos de transacción antes de firmar un contrato de intercambio. Puesto que gran número de compradores y vendedores se concentraban en los mercados de los Países Bajos, la oportunidad de negociar un intercambio favorable era mejor allí, que en otro lugar. Del gran volumen de transacciones que se llevaban a cabo diariamente surgieron prácticas uniformes de operación. Dado que disminuían los costos de negociación, a buena parte de este comercio se aplicaban condiciones habituales de venta, aprobadas por ley o, cuando menos, ellas ofrecían un punto de partida para negociar transacciones particulares.

El gran volumen continuo de transacciones del mismo producto permitió que se comenzara a vender por muestras. Un comerciante londinense, por ejemplo, podía comprar trigo del Báltico en estos mercados, sin ver ni conservar sino una muestra. El vendedor garantizaba que la mercadería entregada sería tan buena como la muestra o mejor. Las ventas por calidad y la extensión de los mercados a futuro se derivaron directamente de esta práctica. Se podían vender cereales, vino, maderas y lana, aun antes de cosecharlos.

Los costos de cumplimiento, en los que se incurría por cerciorarse de que las condiciones del contrato de intercambio se cumplieran tal como se habían negociado, también se redujeron con el tiempo. Las prácticas habituales de comercio contaban con la aprobación del gobierno. Si se violaba alguna de las condiciones del contrato, el comerciante afectado podía demandar resarcimiento en los tribunales próximos al mercado. La decisión de uno de dichos tribunales no se podía pasar por alto si el comerciante violador quería continuar transando en el mercado más eficiente de Europa occidental. Los notarios públicos instalaron oficinas junto a los mercados, donde hacían de testigos y registraban los contratos, y mediaban en los conflictos comerciales. Así, los notarios reemplazaron a los magistrados en el desempeño de esta función, lo que aumentó, por especialización, la eficiencia con que se exigía el cumplimiento de los contratos.

El crecimiento del mercado, hasta alcanzar un tamaño suficiente para permitir que las condiciones habituales de venta de un producto de calidad conocida representaran un volumen considerable de transacciones, era de la mayor importancia. Ello permitía que el precio de mercado

obtenido libremente lo determinaran las fuerzas de oferta y demanda por sí solas. A partir del último cuarto del siglo XVI, se comenzaron a reunir y publicar periódicamente estos precios. El "precio corriente" de Amsterdam circulaba ampliamente y proporcionaba informaciones acerca de las condiciones en las cuales se podían realizar intercambios. Se han encontrado estos precios corrientes en los archivos de todas las ciudades europeas importantes. Ellos daban al comerciante un punto de partida para negociar intercambios en localidades, dentro y fuera de los Países Bajos. Ningún comerciante iba a vender en la localidad por menos de lo que podría obtener en Amsterdam, habida cuenta de los costos de trasladar hasta allá su mercadería.

La expansión del comercio internacional durante los siglos XVI y XVII se vio apoyada también por la disminución significativa en los costos del transporte de mercaderías. Bajaron los costos del transporte, tanto terrestre como marítimo, lo que permitió que creciera el comercio de mercancías voluminosas, de menor precio. En este adelanto, el comercio marítimo tomó la delantera. Al Mediterráneo, el Báltico y las tierras de África, Asia y el Nuevo Mundo los unían los traficantes marítimos. Las rutas de tráfico y las ferias del interior, que seguían creciendo en términos absolutos, declinaron en términos relativos respecto de las periferias junto al mar. Los grandes mercados de expansión de los siglos XVI y XVII estaban unidos entre sí por extensiones de aguas navegables.

Las pequeñas embarcaciones de comienzos del siglo XVI estaban bien adaptadas al restringido comercio marítimo del período moderno temprano. Muchos puertos, entre ellos Amberes, Rúan, Londres y Sevilla, se situaban en estuarios de ríos, a buena distancia del mar. Eran accesibles sólo a barcos de poco calado. Cuando el tráfico no es muy intenso, los barcos pequeños tienen la clara ventaja de ser despachados en menos tiempo. La presencia de piratas franceses, ingleses y holandeses también mostraba la conveniencia de dividir las cargas de un comerciante entre varias naves, para reducir el riesgo de pérdida total.

Después de 1500 el desarrollo de los comercios especializados, como el de la madera del Báltico, tornó económicos los barcos más grandes. La eliminación o disminución de la piratería, la ampliación del número de cargas internacionales y el desarrollo del seguro marítimo, contribuyeron a que los barcos más grandes, en una ruta tras otra, resultaran más económicos. El tonelaje promedio de los buques fue aumentando lentamente. Como consecuencia de todos estos adelantos, la productividad de los embarques marítimos creció a razón del 0,5 y 1 por ciento al año, entre 1600 y 1750, mejorando, de paso, la eficiencia del comercio.

El aumento en la productividad de la industria naviera se debió en

gran parte a una innovación. La aparición de un nuevo velero carguero denominado filibote constituyó un adelanto considerable, pues representaba un alejamiento neto de los barcos combinados, militares y cargueros a la vez, de los tiempos antiguos. Los holandeses lo produjeron alrededor de 1595, pero su introducción en las diversas rutas comerciales del mundo dependía del crecimiento de mercados eficientes, regulares y de gran escala entre las zonas de comercio y la eliminación de piratas y corsarios en las rutas de navegación. El filibote sacrificaba la construcción reforzada (capaz de soportar tanto el peso como el retroceso de los cañones, además del peso de otros armamentos y de un velamen complejo) en aras del espacio para carga y la sencillez del manejo, lo que permitía ocupar una tripulación menos numerosa. El resultado se hizo notar en los costos de operación notablemente rebajados. El nuevo barco resultó práctico de inmediato en el Báltico, donde existía un comercio regular de gran escala y de donde se había eliminado a los piratas y corsarios. Pero como la nave estaba diseñada para el transporte de mercaderías a granel y en grandes volúmenes y, además carecía virtualmente de defensas, la probabilidad de subutilización y los costos de protección (o de seguro) en rutas como las del Mediterráneo, infestado de piratas, no permitieron que estos ahorros en los costos se hicieran efectivos. En rutas como ésta se retrasó la introducción de naves de este tipo hasta que se contó con mercados regulares desarrollados y se hubo reducido o suprimido la piratería.

Los mercados del interior no se descuidaron. Ciertas firmas se especializaron en el comercio terrestre y con un esfuerzo concentrado redujeron los riesgos de viajar. Las caravanas o flotas terrestres protegían las mercaderías en tránsito. Esto permitía que el pequeño comerciante participara en el comercio terrestre de larga distancia. Los famosos carros Hesse de Alemania y las grandes firmas italianas, cuyo objeto era mantener y proteger las rutas comerciales terrestres, constituyen buenos ejemplos.

Los cambios en la organización comercial, durante estos dos siglos, no se caracterizaron, en general, por inventos nuevos sino por innovaciones en técnicas conocidas que los italianos habían descubierto anteriormente. La rápida expansión del mercado en los Países Bajos permitió el desarrollo de nuevas disposiciones que hubieran resultado ineficientes a niveles inferiores de actividad comercial. El elemento nuevo de la organización comercial durante estos dos siglos estuvo en los métodos de explotación comunitaria de oportunidades comerciales rentables, más flexibles que los que poseían las grandes empresas familiares centralizadas anteriores de Alemania e Italia. La sociedad por acciones y el comerciante comisionista ofrecen ejemplos importantes. La creación de un capital en forma de

acciones en una sociedad temporal, por ejemplo, permitía que un grupo de pequeños comerciantes reuniera las grandes sumas de capital que se necesitaban para financiar los largos viajes oceánicos y compartir los considerables riesgos conexos. El empleo de un colega comerciante situado en otro mercado, para comprar o vender por una comisión fija, también permitía que los pequeños comerciantes participaran en empresas de envergadura y en el comercio transcontinental. Si bien, en su mayor parte, los comerciantes continuaron organizados como empresas familiares o pequeñas sociedades, sus métodos se refinaron. No sólo disponían de mejores informaciones acerca de las posibilidades de comerciar sino que se hicieron más diestros en explotarlas. Durante el período mejoró notablemente el capital humano del comercio. La educación comercial sistemática se convirtió en práctica aceptada. Las técnicas de la contabilidad por partida doble se enseñaron ampliamente y se convirtieron en práctica contable normal.

El desarrollo de un mercado de capitales durante este período fue inseparable del surgimiento del comercio y de la contienda permanente entre los principales Estados-naciones. Las coronas de Europa se habían convertido en prestatarias, en tiempo de crisis, tan pronto como un grupo cualquiera hubo alcanzado la prosperidad suficiente para ser prestamista en gran escala. Los comerciantes en procura de concesiones constituían una fuente primaria de préstamos y eran vulnerables por cuanto formaban un grupo al cual se le podían arrancar préstamos forzosos. Las grandes firmas familiares italianas y alemanas se convirtieron en prestamistas de los reyes y recibían a cambio comisiones, concesiones mineras, monopolios o el derecho a cobrar impuestos. Por último, tal vez sin excepción, los príncipes de estos comerciantes arruinaron a sus acreedores por incumplimiento o abierta confiscación. Era difícil demandar a un rey.

Las necesidades fiscales del gobierno creaban un elemento de la demanda de préstamos y la creciente especialización de las economías internacionales y regionales otro. El capital se considera, en general, como un factor de producción cuya vida es superior a un año. El capital ofrece al fabricante un procedimiento de producción más completo y especializado, permitiendo que se logren ganancias por división del trabajo o se realicen en conjunto procesos de producción complementarios de diferente horizonte temporal. La esencia del capital es el tiempo y tanto el gobierno como las unidades económicas por separado pueden ganar, de diversas maneras, si logran obtener recursos hoy y pagar después. Cuanto menos tengan que pagar después, tanto más van a querer pedir prestado hoy. Hay también quienes están dispuestos a entregar parte de sus recursos actuales a cambio del reembolso futuro con una bonificación (intereses). Cuanto mayores

sean los intereses, tanto más estarán dispuestos a prestar. Existe así una situación en que ambos grupos pueden ganar con el comercio.

El mercado de capitales reúne a los prestatarios y prestamistas en potencia para los efectos de realizar dicho comercio. La creación de un préstamo, como toda transacción voluntaria, si bien beneficia a ambas partes, exige recursos. Se producen costos de búsqueda cuando los prestatarios y prestamistas potenciales procuran entrar en contacto. Hay también costos de negociación cuando ambas partes procuran ponerse de acuerdo respecto de lo que se pide prestado, dónde, a qué precio y, cosa particularmente importante para los préstamos, qué garantías hay de reembolso. Un préstamo, al contrario de una compra directa de trigo, se realiza en dos fechas separadas: la del otorgamiento del préstamo y, con el tiempo, la de su reembolso. Hay también costos de cumplimiento para asegurarse de que se cumplan todas las condiciones del contrato. Hay, pues, tantas variables en la creación de un préstamo como en cualquier otra transacción.

Cuanto más eficiente es el mercado, menores son los costos de búsqueda, negociación y cumplimiento relativos a la creación de préstamos. Un mercado de capitales es un mercado de dinero; el dinero se pide prestado, se emplea en un uso cualquiera y se devuelve con intereses. El lugar natural para el desarrollo de un mercado de capitales en Europa occidental era el centro del comercio. El mercado europeo de capitales se desarrolló primero en las ferias regionales, luego en Brujas, después en Amberes y por último se trasladó, con el comercio, a Amsterdam. En los comienzos del siglo XVI, la Bolsa de Amberes dominaba las transacciones de Europa en materia de letras de cambio y demás instrumentos de créditos, como pagarés a la vista, certificados de depósito y los bonos de Estados y ciudades. Esta Bolsa tuvo en un tiempo 5.000 miembros. Las mercaderías se transaban en otros lugares de la ciudad y la Bolsa se especializaba en instrumentos de crédito. En el siglo siguiente, el mercado de dinero de Amsterdam fue aún más grande.

El desarrollo de un mercado de capitales eficiente se había visto frenado desde que en 1312 el Papa Clemente V prohibió prestar con intereses. La prohibición, por cierto, no se respetó, pero tampoco se la desafió abiertamente. En lugar de eso se recurría a medios subrepticios para obviarla; sirvan de ejemplos los falsos contratos de arrendamiento en lugar de hipotecas y los socios capitalistas en lugar de prestatarios directos. La necesidad de dichos recursos elevaba los costos de búsqueda, negociación y, especialmente, de cumplimiento y disminuía la disponibilidad del crédito. Incluso durante la Reforma se seguía debatiendo el aspecto ético de cobrar intereses y la cuestión general de la usura. Pero los jóvenes Estados-naciones necesitaban un mercado de capitales. Por último, en

1543, Carlos V aprobó los préstamos a interés. En otros lugares también, el espíritu adquisitivo triunfó sobre los escrúpulos morales y prestar a interés se hizo aceptable, lo que permitió que se desarrollara un mercado de capitales eficiente en Europa occidental.

El mercado de capitales que se desarrolló en Amberes y Amsterdam era tan complejo como los mercados de productos. Convendrá tal vez que dividamos el mercado de capitales en dos, con el fin de seguir primero el desarrollo del crédito de corto plazo, el que se vinculaba estrechamente con los préstamos con fines comerciales, y luego el mercado de capital de largo plazo, el que se relacionaba con los préstamos a los gobiernos.

La creación del mercado de capitales de corto plazo se vio facilitada por la aceptación de dos formas de pago diferido. La carta de obligación constituía un medio de postergar el pago para una fecha futura. En ella figuraban la cantidad, la fecha y el lugar. Era semejante a un pagaré.

Poco a poco se fue escribiendo con mayor frecuencia, en lugar de "pagaré", la frase "pagúese al portador". Así, una persona podía entregar el pagaré de un tercero, en pago de una deuda, y aquél o sus cesionarios podían cobrar el dinero a su vencimiento. Esta operación se denominaba cesión y fue un adelanto importante, por cuanto admitía otra forma posible de pago. Para permitir el uso extenso de las cesiones, hubo que establecer el derecho legal de endoso. Para ello era preciso que la ley reconociera que el individuo que endosaba el pagaré conservaba la responsabilidad de la deuda en pago de la cual, había cedido el pagaré de otra persona, hasta que la deuda quedara pagada. Con esto se aseguraba que, en caso de incumplimiento de la carta de obligación, el endosante seguía siendo responsable de la deuda. Sin esta precaución elemental, pocas personas aceptarían, en pago de la deuda de una persona, el pagaré de otra.

Ya en 1507 la turba de Amberes (la turba era un grupo de ciudadanos que hacían declaraciones juradas sobre el estado del derecho consuetudinario en un lugar determinado) había decidido que el endoso era la costumbre. Poco después esta práctica se había extendido a otras regiones de los Países Bajos. En 1537 se convirtió en ley para todo el país. Desde esa fecha el Estado exigía el cumplimiento del principio de cesión. Fue un paso natural que los comerciantes comenzaran a descontar dichos pagarés. Si un comerciante tenedor de pagarés con vencimiento futuro necesitaba dinero en el acto, podía venderlos a otro comerciante que no estuviera tan urgido, en una suma inferior al valor nominal. Así, el comerciante obtenía dinero y el comprador ganaba la diferencia entre lo que pagó por el pagaré y el valor nominal de éste.

El principio de cesión se usaba también con las letras de cambio. La letra de cambio permitía comprar mercaderías en Londres, por ejemplo, y

hacer el pago final en moneda extranjera y en otro país, digamos en Amsterdam. Está de más decir que la aceptación de una carta de obligación o de una letra de cambio dependía del prestigio del girador. Si el girador era un gran comerciante, por ejemplo uno de los Fugger, no cabía mucha duda de que el documento era bueno. De ahí surgió una práctica por la cual los comerciantes pequeños mantenían depósitos en firmas más grandes, sobre los cuales podían girar letras.

De esta práctica nació, finalmente, el depósito bancario. En el caso del Banco de Amsterdam, el mismo gobierno terminó por garantizar los depósitos, y si bien no ganaban intereses, los depósitos estaban a salvo, lo que no era poca cosa en tiempos de inestabilidad.

Los medios de pago de que disponían los comerciantes se ampliaron así para comprender, además del dinero efectivo o el trueque, el pago diferido. Ahora había una nueva herramienta para ampliar los negocios. Un historiador del tema ha dicho que el equipo técnico que los comerciantes holandeses desarrollaron durante el siglo XVI se había tornado tan refinado y racional que el elemento de riesgo lo conformaba más y más el efecto de fenómenos naturales como el tiempo y las estaciones.[10] Aun cuando lo dicho sea quizás una exageración, está claro que en los Países Bajos se habían creado los derechos de propiedad adecuados para el desarrollo tanto de un mercado de productos eficientes como de un mercado de capitales de corto plazo. La influencia de estos adelantos, como veremos, se extendió por toda la economía holandesa.

El capital de largo plazo nació de los préstamos a los Estados y éstos lo dominaban. Carlos V, por ejemplo, llegó a ser el deudor más grande de Europa. Los Fugger fueron los mayores acreedores de la Corona española. En este período se hizo imposible distinguir claramente entre los préstamos a la Corona española y el crédito de los Países Bajos españoles, pues la Corona obligaba a las ciudades y al gobierno a incurrir en deudas por ella. Buena parte de los préstamos se negociaban en la Bolsa de Amberes. Las seis quiebras posteriores de la Corona española en 1557, 1575, 1596, 1607, 1627 y 1647 terminaron con los Fugger y perjudicaron seriamente el mercado de créditos de largo plazo. No obstante, las ventajas que derivaban tanto prestatarios como prestamistas de los préstamos de largo plazo eran demasiado grandes para que tan espectaculares reveses los eliminaran del todo. Todos los jefes de Estado se endeudaron durante estos siglos para hacer frente a incesantes emergencias y crisis fiscales. Una

[10] Herman Van der Wee, *The Growth of the Antwerp Market and the European Economy* (Martinus Nijhoff, 1963), Vol. 2, p.295.

forma de pedir dinero prestado era la pensión vitalicia, el pago de intereses anuales perpetuos por el préstamo de una suma de dinero. En tiempos desesperados se recurrió con frecuencia a la coacción y se obtuvieron de este modo préstamos forzosos. Pero tales procedimientos, en último término, se autoderrotaban. Durante el siglo XVII, debido a la política estatal, los mercados de préstamos a largo plazo adquirieron carácter nacional. Libre ahora de la dominación española, Amsterdam, mediante el empleo de políticas fiscales cuerdas, creó un mercado de capitales de largo plazo tan eficiente que las tasas de interés bajaron hasta al 3 por ciento anual. En otros lugares la tasa de interés era más alta en proporción directa a la situación fiscal, la eficiencia del mercado y el prestigio de los gobiernos.

La eficiencia del mercado de capitales holandés residía en su centralización inicial como mercado de dinero de Europa occidental. El hecho de que el comercio externo se centrara allí permitió la creación y extensión de un mercado europeo de capitales. Los costos de búsqueda se redujeron y se fundaron instituciones fundamentales y secundarias que disminuyeron los costos de transacción.

El desarrollo de un mercado de capitales eficiente en los Países Bajos tuvo consecuencias inmensas para el funcionamiento del comercio y la industria. El mercado de capitales se componía de una multitud de intermediarios que reunían a los prestatarios con los prestamistas. Armados con los nuevos instrumentos financieros, los intermediarios se hicieron tan eficientes que la tasa de interés bajó notablemente del 20-30 por ciento, en 1500, al 9-12 por ciento en 1550 y al 3 por ciento, e incluso menos, en el siglo XVII. Así, el costo del capital disminuyó de manera considerable frente a los precios de los demás factores de producción. Ningún sector de la economía de los Países Bajos resultó inmune a la influencia de este cambio dramático en los precios relativos de los factores. El capital, tanto financiero como físico, iba reemplazando cada vez más a otros factores productivos en la agricultura y la industria y no sólo en el comercio.

La agricultura comenzó a hacer uso más intenso del capital, los eriales se drenaron y se limpiaron, se mejoraron los cercos y se emplearon abundantemente los abonos. Se usó cada vez más el crédito para financiar toda actividad comercial y se emplearon medios de producción más completos y especializados. La producción industrial se tornó a la vez más extensa y más especializada.

En un capítulo anterior observamos el desarrollo precoz de la tenencia privada de la tierra y el surgimiento de una fuerza laboral libre en los Países Bajos. Conviene quizá resumir brevemente estos acontecimientos. La servidumbre, donde la hubo, había desaparecido en la mayor parte de Flandes y Brabante en el curso de los siglos XII y XIII. El florecimiento

del mercado, tipificado por Brujas, restó eficiencia al vasallaje. Entretanto, los solares se habían dividido en pequeños predios campesinos, que, junto con los retornos decrecientes de la fuerza de trabajo y su efecto sobre la tierra, tornaron rentable el cultivo extendido. En esta zona la extensión de la tierra agrícola dependía de las posibilidades de recuperar terrenos del mar. La construcción de diques exigía, además de grandes inversiones de capital, la seguridad de que sólo el inversionista cosecharía la mayor parte de los beneficios. Así, la propiedad privada de la tierra, el medio más eficiente de lograr lo anterior, se incorporó a las instituciones fundamentales de la región.

La disminución general de la población durante los siglos XIV y XV eliminó el incentivo para recuperar terrenos. El campo holandés perdió un tercio de sus habitantes, durante el siglo XV, por guerras y hambrunas. La tierra que se perdió por inundaciones en esta época muchas veces ni siquiera se recuperó. No obstante, el pequeño agricultor campesino, dueño de 7 a 10 acres, siguió dominando la organización de la agricultura.

El nuevo crecimiento demográfico que ocurrió en Europa durante el siglo XVI y el estímulo que se dio al intercambio y al comercio condujeron a nuevos adelantos en la agricultura holandesa. Dichos adelantos no se debían, en general, a la nueva tecnología sino a las utilidades inherentes en el ajuste de cultivos y procedimientos a las nuevas condiciones del mercado. Los agricultores dueños de los pequeños predios, libres de las restricciones de las tierras comunitarias, pudieron adaptarse rápidamente a los cambios en la demanda del mercado y, puesto que sólo los propietarios atrapaban las recompensas inherentes, tenían todos los incentivos para ello.

El surgimiento del mercado internacional determinó la especialización regional. Los viñedos, por ejemplo, desaparecieron de Brabante, la crianza de abejas disminuyó y las lecherías se trasladaron al norte. Se reemplazaron estas actividades con el cultivo de semillas de repollo, heno, tabaco, lino, lúpulo y granos de calidad para la fabricación de cerveza. El terreno cultivable tenía un uso más intenso y por tanto se requería más abono; por ende se necesitaban más animales. Se introdujeron nuevas rotaciones de cultivos para mantener la fertilidad. Las tierras en barbecho fueron trabajadas y aprovechadas en cultivar forrajes para alimentar el ganado en invierno. Tan especializada se hizo la agricultura, y tanto había penetrado el mercado en la organización agrícola, que se desarrolló un mercado de estiércol para abono.

La extensa introducción de cultivos forrajeros y otros industriales se hizo posible únicamente porque los mercados comerciales de los Países

Bajos habían llegado a ser tan eficientes que permitió la importación de alimentos para nutrir a la inmensa población urbana.

El trabajador rural libre, dada la existencia de la tenencia privada de la tierra, tenía todos los incentivos para emplear sus recursos en su propio beneficio, el cual en este caso coincidía con el interés de la sociedad. Las instituciones fundamentales de la agricultura holandesa, la propiedad privada, la fuerza laboral libre y el mercado, estaban acordes con el crecimiento económico. Las oportunidades para dicho crecimiento surgieron, en esta época, del crecimiento del mercado. La organización institucional fundamental permitía que el agricultor holandés se adaptara rápidamente a los cambios en los precios de los productos y factores. En consecuencia, los holandeses se convirtieron en los pioneros de los nuevos métodos agrícolas, métodos derivados de la especialización y de la asignación eficiente de recursos, no de la invención.

No se pretende dar a entender que faltó el progreso tecnológico; no fue así. Se desarrolló una guadaña especializada, por ejemplo. Con todo, las ganancias que se lograron en este terreno también se pueden explicar por la expansión del sector comercial. Hubo, sin excepción mejoras, como los desarrollos tecnológicos de la Edad Media, que se derivaron de la concentración de la mente humana en aspectos más especializados y cuyo desarrollo necesitó escasos recursos privados. Todavía faltaba en la situación institucional fundamental un método para garantizarle al inventor las ganancias del nuevo conocimiento.

Hemos visto que los Países Bajos fueron el primer centro manufacturero importante de Europa occidental. Lo dicho vale particularmente para la industria textil. El desarrollo de mercados eficientes permitió importar con comodidad las materias primas y facilitó la venta del producto final para la exportación. Los paños se fabricaban según las reglas de gremios muy especializados. Las fortunas del sector industrial y de la región en general dependían del ciclo malthusiano. Cuando creció en Europa la población, también crecieron el comercio y la manufactura; cuando la población disminuyó, el comercio y la industria disminuyeron también. Durante la baja demográfica del siglo XV, el paño inglés apareció como competidor principal. En respuesta, los centros urbanos de los Países Bajos comenzaron a especializarse en textiles de lujo y semilujo.

Hasta 1500 la industria rural de los Países Bajos tuvo una importancia limitada. De ahí en adelante, a medida que el intercambio y el comercio se ampliaban en toda Europa, la manufactura rural adquirió mayor importancia. La producción de linos baratos y telas livianas de lana se concentraba en el campo. El auge de la actividad comercial, el desarrollo de un mercado de capitales eficiente y la política de los gobiernos lo hicieron

posible. La reducción en el costo del capital permitió que se usara más capital en la manufactura; la ausencia de reglamentos de gremios en el campo permitió que la manufactura se realizara libre de las prácticas restrictivas y que se ocupara mano de obra rural, de menor costo. Las condiciones permitieron que el campo holandés, densamente poblado, se desarrollara de acuerdo con sus ventajas comparativas.

El crecimiento del mercado internacional hizo que los gremios artesanales de las ciudades se especializaran cada vez más en la producción de artículos de lujo y semilujo. Mientras, se desarrollaba en el campo una industria textil que se concentraba en telas de menor precio, mediante un sistema de maquila dirigido por los comerciantes urbanos. El comerciante entregaba al tejedor las materias primas o dineros, le daba instrucciones para el trabajo y luego, en una fecha futura determinada, recibía la mercadería. Aunque los gremios protestaron por este sistema, el poder político del sector comercial dominó a la política gubernamental. El estímulo a la industria rural, que ellos organizaban y financiaban, favorecía a los poderosos comerciantes. Así, las prácticas restrictivas de los gremios quedaron a su vez restringidas a las ciudades. En el campo prevalecía el libre juego de las fuerzas del mercado.

Durante el período moderno temprano los holandeses se convirtieron en los líderes económicos de Europa. Su ubicación geográfica central y su gobierno, el cual instaló una organización económica eficiente, dan cuenta de esta situación. Los historiadores económicos suelen limitarse a decir que los holandeses fueron el último de los grandes Estados-ciudades o incluso confunden su declinación relativa con la declinación absoluta. En el hecho, los Países Bajos fueron el primer Estado en alcanzar el crecimiento económico sostenido en el sentido en que lo hemos definido. Además, lejos de declinar, continúa prosperando y alcanzando niveles más altos de ingreso per cápita en los decenios, y aun en los siglos, sucesivos. Lo que pasa, simplemente, es que el centro de la escena económica pasa a ser Inglaterra.

Inglaterra

El tamaño de Francia y los recursos financieros de España convirtieron a estos países en potencias de Europa. La eficiencia de los Países Bajos logró el mismo resultado. Los tres constituían un desafío continuo a Inglaterra, pues ésta no tenía ni el tamaño de Francia ni las dotaciones extranjeras de España ni las instituciones eficientes de las Provincias Unidas. Inglaterra tenía que buscar un terreno intermedio. A comienzos

del siglo XVII inició la construcción de un imperio en el Nuevo Mundo, desafiando a España. En el curso del siglo Inglaterra intentó poner a los holandeses en cuarentena, por una parte, e imitar, por otra, sus derechos de propiedad y sus instituciones. Ya en 1700 Inglaterra había triunfado y a comienzos del siglo siguiente reemplazó a los holandeses como la nación de crecimiento más rápido en el mundo.

Pero durante el siglo XVI había escasos indicios de que Inglaterra fuera a seguir la senda del éxito en el crecimiento económico. Durante los siglos XIV y XV Inglaterra también había sufrido las penas que acompañaron la reducción del poder de los barones. El país había tomado parte de la Guerra de los Cien Años y había pasado por la Guerra de las Dos Rosas, con todos los desórdenes, revueltas y mala administración de la justicia concomitantes. No obstante, el triunfo de Enrique Tudor en Bosworth Field, en 1485, no consiguió dar a la dinastía Tudor el control del poder para cobrar impuestos que alcanzaron, en circunstancias similares, las coronas de Francia y de España.

Con los Tudor la monarquía inglesa llegó al cénit de sus poderes. Sin embargo, durante la época de los Estados-naciones emergentes, Enrique VII se encontró con la limitación de que el rey debía "vivir por su cuenta". Este rey logró ampliar sus rentas mediante diversos recursos ingeniosos, para satisfacer las necesidades de la estructuración del Estado: vendió concesiones y privilegios e impuso una cantidad creciente de multas y tributos que aumentaron sus fuentes de rentas regulares. Su sucesor, Enrique VIII, acrecentó sus rentas mediante la confiscación de las tierras de la Iglesia. A pesar de todo, el hecho escueto era que "la dinastía más poderosa que jamás ocupó el trono de Inglaterra fue poderosa solamente mientras no excedió los límites que había fijado una nación".[11] La confiscación de las tierra y posesiones de los monasterios no excedió, claro está, dichos límites, pero el rey encontró que "con cerca de la mitad de los pares y las cuatro quintas partes del clero, por lo menos en contra de él, necesitaba a la Cámara de los Comunes y la cultivó con sumo cuidado".[12] El auge de la Cámara de los Comunes, dominada por la clase comerciante ascendente y los terratenientes, fue parte integrante de la política de los Tudor. Esta dinastía estimó necesario tratar de controlar el Parlamento y

W.C. Richardson, *Tudor Chamber Administration* (University of Louisiana Press, 1952), p. 5.

[12] G.R. Elton, *The Tudor Revolution in Government* (Cambridge University Press, 1953), p. 4

no suplantarlo. No se puede considerar a los Tudor, sino oportunistas en el tratamiento que dieron a los derechos de propiedad. Se opusieron a los cercados, defendieron los monopolios y no se percataron de las ganancias inherentes en la ampliación del mercado. Buscaron rentas donde pudieron, sin preocuparse del efecto que esto tuviera sobre la economía. Los Estuardo heredaron lo que los Tudor habían sembrado. La Cámara de los Comunes, ya al comienzo del reinado de los Estuardo, estaba dispuesta a hacerse respetar y era capaz de conseguirlo. El conflicto entre los Estuardo y el Parlamento es bien conocido. La importancia que tiene para nuestro argumento es que, en esencia, se trató de una disputa por asuntos fiscales.[13] La Corona, atrapada en la costosa rivalidad entre naciones, necesitaba más rentas y el Parlamento se mostró inamovible. Para la Corona, el gobierno era su prerrogativa; para el Parlamento, la Corona estaba sujeta al derecho consuetudinario.

La historia del gobierno de Inglaterra a comienzos del siglo XVII es inseparable de la vida de Sir Edward Coke. Fue él quien insistió que el derecho consuetudinario era el derecho supremo y repetidas veces incurrió en la ira de Jacobo I; fue Coke quien encabezó la oposición parlamentaria del decenio de 1620; este grupo logró asegurar el dominio del derecho consuetudinario sobre el desarrollo del derecho comercial; y finalmente, encabezada por él, la oposición parlamentaria cimentó la alianza del Parlamento con el derecho consuetudinario.

La contribución de Coke no se limitó simplemente a abogar por la supremacía del derecho consuetudinario; también insistió en que este derecho debía terminar con los privilegios monopólicos especiales que acompañaban la prerrogativa de la Corona. El derecho de la Corona a conceder privilegios especiales para la creación de mercados y ferias se había ejercido desde la Edad Media. En 1331, a un tal John Kemp, tejedor flamenco, se le otorgó una patente para dedicarse a tejer; se le concedió un mercado protegido y se le eximió de los requisitos legales de aprendizaje. La justificación social de la patente monopólica era que se trataba de una habilidad nueva en el país y que las técnicas y mercados eran lo suficientemente inciertos para exigir que, para tener éxito, el innovador debía estar

[13] No hay espacio aquí para describir los antecedentes de las crisis fiscales que remitirían, ciertamente, a los gastos bélicos de Isabel, las rentas declinantes de los "quinzavos y diezmos" en el siglo XVII, los tributos forzosos, las crisis de la recolección de derechos aduaneros y la división dentro de la ciudad de Londres. La fuente clásica es F. C. Dietz, *English Public Finance,* 1558-1641 (The Century Co., 1932).

inicialmente libre de competidores. En la segunda mitad del siglo XVI se fue haciendo cada vez más evidente que la Corona ocupaba dichas concesiones como moneda de la corte, ya fuera para reunir dinero o para recompensar a los favoritos. Estas gracias no costaban nada a la Corona, pero sus efectos más amplios eran a menudo perjudiciales cuando interferían con las manufacturas existentes o impedían la ampliación rentable.

En sus escritos, Coke atacó no sólo las concesiones de monopolios que hacía la Corona, sino también la existencia de privilegios exclusivos de comercio. Para él, la Ley de Monopolios fue una reafirmación del derecho y no una innovación. Coke describió el juicio de *Darcy versus Allein,* en el cual violó una patente monopólica sobre naipes que había concedido la Corona (y el tenedor de la licencia exclusiva infructuosamente procuró una acción judicial en contra del violador de la patente) como un caso clásico de monopolio que debía ser eliminado y así ocurrió, con el triunfo temporal del derecho consuetudinario sobre la Corona.

Pero sería distorsionar el cuadro si se da importancia indebida a un individuo cuando se describe el desarrollo de la libertad de mercado en Inglaterra. Coke reflejaba el sentir de un grupo creciente y poderoso de comerciantes y mercaderes, impacientes ante las restricciones que se imponían a sus actos. Parecía que por doquier las oportunidades rentables de intercambio y comercio estaban circunscritas por privilegios, barreras a la entrada y a la movilidad, y que bastaría sólo con eliminarlas para aumentar el alcance y la rentabilidad de la empresa y, en consecuencia, el crecimiento económico. El Estatuto de Monopolios de 1624 hizo algo más que prohibir los monopolios reales: incorporó en la ley un sistema de patentes para estimular toda innovación auténtica.

Pero la historia política detallada de los primeros cuarenta y un años del siglo XVII, como la del siglo XVI, ofrece escasos indicios, aparte del Estatuto de Monopolios, de que iba surgiendo un conjunto de derechos de propiedad impersonales y eficientes. Es más bien una historia fragmentada de las crisis fiscales de los Estuardo y sus esfuerzos por recuperar sus fortunas con medidas extremas. Una de ellas fue el desastroso asunto de Cockayne, en 1614, cuyos autores prometieron a Jacobo I trescientas mil libras esterlinas por reorganizar el comercio de paños. Se concedieron varias patentes para mejorar la pequenez de las rentas fiscales, en los primeros años del decenio de 1620, y en el decenio siguiente. Carlos I usó los privilegios arancelarios y monopólicos como medio para tratar de suplir sus déficit.

La consecuencia de estas políticas para la economía fue no sólo la desorganización del comercio externo frente a la competencia eficiente de

los holandeses, sino la concesión arbitraria de derechos de propiedad internamente, lo que aumentó la incertidumbre. Coke y sus sucesores reaccionaron a esto con un intento de colocar los derechos de propiedad más allá del capricho real; de incorporar los derechos de propiedad existentes en un cuerpo legal impersonal custodiado por los tribunales.

La revolución puritana fue el resultado violento de la lucha entre la Corona y el Parlamento y sus consecuencias son conocidas. Después de la restauración no se volvió a hacer ninguna tentativa seria de manejar el país sin el Parlamento, y después de 1688 el cambio llegó a su culminación: el Parlamento resultó dominante. La clave de la historia, que contrasta tan fuertemente con el caso de Francia, que ya hemos visto, fue la incapacidad de la Corona para acrecentar con éxito las rentas fiscales mediante el control real de la economía. El éxito habría exigido una numerosa burocracia leal al rey, la capacidad efectiva de los gremios para controlar el aprendizaje y la reglamentación industrial y un sistema judicial responsable ante el control real. Todos estos elementos indispensables para el éxito faltaban en Inglaterra.

El rápido crecimiento demográfico del siglo XVI y los retornos decrecientes de la agricultura redujeron significativamente el nivel de vida de la gran mayoría de los ingleses. Además de reducir los salarios reales, como hemos visto, invirtió el patrón de precios que había caracterizado a los dos siglos anteriores. Si bien todos los bienes subieron de precio, el valor de la tierra se elevó considerablemente en relación con los salarios, lo mismo que el precio de los productos agrícolas en relación con los industriales. En especial el precio de la lana y las utilidades de la crianza de ovejas se beneficiaron con la rápida expansión del comercio internacional. La combinación de estos dos valores relativos había de crear fuertes incentivos para reajustar la asignación de recursos. Las políticas de los Tudor fueron las de congelar la economía, frenar el reajuste y mantener el *statu quo.* La expansión del comercio internacional dentro de Europa y en las fronteras creó oportunidades comerciales rentables, aunque riesgosas. Los Tudor apoyaron esta situación con la concesión de monopolios a sociedades de capitales. Estas sociedades, similares a las de Holanda, combinaban la responsabilidad limitada con el derecho a usar la coacción para dejar fuera a los demás ingleses. Aunque tuvieron un éxito limitado, demostraron la rentabilidad potencial del aumento en el comercio exterior.

La disminución del valor del trabajo y el alza en el valor de todos los recursos naturales europeos elevaron los beneficios que podían obtenerse con la colonización del Nuevo Mundo. Allá los recursos abundaban y la mano de obra escaseaba. Las reducciones en el costo del transporte marítimo que estaban ocurriendo redujeron los que debían soportar los

bienes traídos de América. Tan fuerte fue el atractivo de los recursos del Nuevo Mundo, que en 1640 los ingleses habían establecido catorce colonias permanentes en las Américas. En 1700 más de medio millón de ingleses vivían en el extranjero y producían una amplia gama de productos cultivados para la madre patria.

Los holandeses, con el mercado más eficiente de Europa y el transporte marítimo más barato, constituían rivales peligrosos para Inglaterra en sus tratos con sus propias colonias. Los ingleses, mediante una serie de leyes de navegación, procuraron dejar a los holandeses fuera de las colonias inglesas. En 1700, luego de haber sostenido tres guerras por el asunto, vencieron y todo el mercado de las colonias quedó en manos inglesas. Londres creció proporcionalmente su comercio en expansión, tanto exterior como interior. Los puertos, como Bristol y Liverpool, iniciaron su ascenso comercial.

Las ganancias que se podían obtener con la extensión del mercado crearon la disensión política que caracterizó al siglo XVII. El ejemplo de los Países Bajos dominaba en la mente de la nueva clase comerciante. Los intereses privados de este grupo, en esta época, eran básicamente los mismos que los de la sociedad en su conjunto, porque hemos visto en el caso de los Países Bajos que fue en el sector de transacciones donde se podían realizar grandes ganancias. Los ingleses dieron grandes pasos, en la segunda mitad del siglo XVII, para explotar estas ganancias. El establecimiento de un gobierno central favorable a la extensión del comercio, después del decenio de 1640, contribuyó a este hecho.

El bajo costo de usar el mercado fue la fuente principal de las ganancias de productividad, como lo fue en los Países Bajos. La reducción de los costos de producción fue lo que permitió, en el siglo XVII, que Inglaterra pudiera mantener una mayor población y mejorar al mismo tiempo su nivel de vida. A medida que crecía el mercado, los ingleses fueron adoptando innovaciones comerciales conocidas de los holandeses. El cambio tecnológico, tanto en la industria como en la agricultura, estuvo en general ausente en este período. Las ganancias que se obtuvieron en la productividad se derivaron de los precios cambiantes de productos y factores en la época, de la capacidad de la economía para adaptarse y de la disminución de los costos de transacción, no fueron producto de nuevos conocimientos.

En la época de los Tudor el principal interés agrícola se centró en los precios ascendentes de la lana. Inglaterra iba pasando de la exportación de lana en bruto a la manufactura y exportación de paños. A medida que subía el precio de la lana, aumentaban las ganancias derivadas de lucubrar formas de controlar el uso excesivo de las tierras de pastoreo. Dichas

tentativas se manifestaron en crecientes protestas contra las violaciones de los convenios de restricción (que eran convenios voluntarios de restringir la cantidad de animales que pastaban) y esfuerzos por cercar las tierras marginales de pastoreo además de las cultivables. Pero los costos de hacer cumplir estos convenios eran elevados.

El cercado de las tierras de pastoreo tenía precedentes en el derecho consuetudinario tan antiguos como el Estatuto de Mertion (1236), que permitía que se cercaran los ejidos. La densidad demográfica era mucho más baja en las regiones ovejeras que en las zonas en que predominaban los cultivos agrícolas, de modo que el costo de obtener el consentimiento de las partes era mucho menor. Sin alterar las instituciones fundamentales existentes, la restricción representaba un adelanto en atrapar una parte del alquiler potencial, aunque, como ya se dijo, los costos de cumplimiento eran elevados. Por último, un elemento importante del costo era la oposición de los Tudor. Donde el cercado significaba una considerable redistribución de las riquezas, condujo a desórdenes extensos y aun a la rebelión abierta. La política de los Tudor estaba dirigida principalmente a los cercados, lo que condujo a retirar tierras de cultivo; por tanto, en el siglo XVI se cercaron muchas tierras.

El alza relativa de los precios de la lana en el siglo XVI no continuó en el XVII, por lo que el incentivo para dedicar al pastoreo las tierras cultivables disminuyó. La organización de la tierra cultivable seguía caracterizándose por la agricultura de campo abierto. El aumento relativo de precio de los cultivos estimuló en el siglo XVII la introducción de nuevos cultivos procedentes de América, y en particular de la agricultura más intensiva de los Países Bajos. El barbecho, por ejemplo, se pudo reducir o suprimir y la oferta de alimento para ganado se pudo aumentar significativamente con la explotación de dos legumbres nuevas: la esparceta y el trébol. Inmigrantes holandeses introdujeron el nabo en Norwich poco después de 1565. Los nuevos cultivos exigían convenios complicados entre los agricultores de campo abierto que plantaban en franjas. Hubo por fuerza que restringir los derechos a los pastizales comunitarios y se desarrolló un sinnúmero de medidas intermedias con el fin de atrapar las ganancias de dichos cultivos. Los convenios eran necesarios porque el patrón de derechos de propiedad respecto de la tierra no contemplaba la propiedad exclusiva. Lo primero que había que resolver era quién iba a usar las tierras del solar. Luego había que decidir cómo se iba a usar. Así se elaboraron en las regiones cultivadas una serie de aproximaciones sucesivas al derecho exclusivo de propiedad. Los convenios y los propios cercados se reforzaron a medida que se invertía poco a poco la política gubernamental cuando los Estuardo dejaron de oponerse a los cercados. La gran

revolución industrial de Inglaterra se ubica típicamente en el siglo XVIII, pero ya a fines del siglo XVIII los cercados y diversos tipos de convenios voluntarios habían preparado el escenario con la eliminación de muchos de los aspectos de propiedad común que tenía la tenencia de la tierra y con el aumento del retorno que recibía el agricultor por el uso de técnicas más eficientes.

Cuando miramos al sector no agrícola debemos volver atrás en el tiempo y explorar la relación que hubo entre el Estado y el sector privado durante las épocas de los Tudor y los Estuardo. Como Heckeher y Nef lo han señalado, la diferencia entre Inglaterra y Francia no residía en la intención ni aun en los reglamentos; la diferencia estaba en la exigencia del cumplimiento y en el poder relativo de la Corona para actuar independientemente. Por tanto, el hilo central de nuestra narración vuelve atrás, a la relación entre la Corona, el Parlamento y el sistema judicial, que se trató al comienzo de este capítulo. El famoso Estatuto de Artificios promulgado por la reina Isabel en 1563 ofreció una codificación amplia de muchas leyes medievales que se originaron en estatutos cuyo objetivo había sido impedir el alza de los salarios en el período posterior a la Peste Negra. En dicho estatuto se fijaban los salarios, se disponían reglas uniformes para la formación de los aprendices y exigía que los artesanos ayudaran en la cosecha en tiempos de necesidad. Muchas leyes adicionales dejaban la supervisión en manos de los gremios.

Pero los esfuerzos de los Tudor por implantar un amplio sistema de reglamentación industrial, con miras a "congelar" la estructura de la actividad económica e impedir la movilidad de los factores productivos, resultaron ineficaces. Esto fue así porque: 1) el estatuto sólo comprendía las industrias existentes, de modo que las nuevas quedaban libres de los reglamentos sobre aprendizaje; 2) a pesar de la oposición de los gremios urbanos, la industria se trasladó al campo y escapó, así, al control de los gremios; 3) en las industrias en rápida expansión, incluso las que ya existían en 1563, la necesidad urgente de mano de obra llevó a los empleadores a hacer caso omiso de los reglamentos; 4) la exigencia de cumplimiento en los campos estaba típicamente en manos de jueces de paz que no recibían pago, los que tenían escasos incentivos para hacer cumplir leyes impopulares. Es más, como respondían a los intereses locales, tenían incentivos positivos para no hacer cumplir dichas leyes. Los adelantos en el sector manufacturero imitaron en gran medida los adelantos anteriores de los Países Bajos. El paño seguía dominando el sector industrial en cuanto al valor. La manufactura de paños se trasladó cada vez más al campo para escapar de los reglamentos de los gremios. Todavía en los años del decenio de 1530 y del de 1550 los gremios lograron leyes que estorbaban a los

manufactureros rurales del vestuario. Dichos reglamentos, por las razones que se dieron anteriormente, no se hicieron cumplir.

La escala de las operaciones de la industria pesaba aumento notablemente en el período. En especial en la minería del carbón, estaño y plomo, y en la manufactura de fierro, la unidad económica típica se hizo más grande. El principal aumento de capacidad productiva derivó de cambios en los precios relativos de factores y productos, o de la introducción de industrias nuevas. El ascenso de la industria carbonífera, por ejemplo, estuvo estrechamente vinculado con el rápido aumento del precio de la madera, a medida que los bosques desaparecían.

La producción industrial de Inglaterra se especializó geográficamente durante el siglo XVII a medida que el mercado aumentó en extensión. La mayor parte de las ganancias de este sector derivaron de la especialización. El cambio tecnológico fue de menor importancia. Las ganancias de la industria, como las de la agricultura, se debieron a un conjunto más eficiente de derechos de propiedad tanto en el mercado de factores como en el de productos.

El Estatuto de Monopolios, que puso fin a la prerrogativa de la Corona para crear monopolios, fue históricamente mucho más que un mero freno al poder del rey. El otorgamiento de patentes a los favoritos reales o para reponer fortunas agotadas de algunos miembros de la nobleza inglesa han oscurecido el panorama más amplio del papel que tuvieron las patentes en el desarrollo de un sistema de derechos de propiedad estimulante de los inventos e innovaciones y para su diseminación (en particular desde el continente hacia Inglaterra). Veamos las consecuencias con mayor detalle.

Inglaterra disponía de varias ventajas importantes en el desarrollo precoz de derechos de propiedad y su aplicación a la innovación. Tenía un grado tal de poder político y autoridad centralizados que permitían explotar un mercado potencialmente extenso. No obstante, es importante destacar que los primeros 150 años de este período no fueron una época de mercados competitivos de productos y que ver, en las patentes, concesiones de privilegios monopólicos es no comprender de qué se trata. Los pequeños mercados locales, en todas partes (menos los Países Bajos) estaban protegidos por privilegios especiales contra la intrusión. Las ferias y mercados se instalaban por concesión real. Los gremios comerciantes gozaban de derechos exclusivos dentro de las ciudades y más tarde los gremios artesanales crecieron junto a ellos y los reemplazaron. En suma reflejan un desorden de mercados locales dominados o controlados por privilegios monopólicos. En una sociedad de mercados locales y de Ucencias y privilegios exclusivos la capacidad de los individuos o sociedades voluntarias para

penetrarlos con innovaciones o mejoras era limitada, cuando no inexistente. Sólo los esfuerzos de individuos en colusión con la Corona podían lograr el poder de coacción suficiente para efectuar cambios en el interior de dicho mercado de productos. En este aspecto el otorgamiento de privilegios exclusivos, por parte de la Corona, ya fuera para empresas comerciales de ultramar, como las aventuras de mercaderes y la *East India Company,* o bien para atraer extranjeros a Inglaterra que trajeran consigo nuevos procedimientos de manufacturas, formaba parte decisiva de la incorporación de externalidades y, al elevar la tasa de retorno potencial de las actividades las hacía interesantes.

Como vimos anteriormente, en 1331 se había dado estímulo y protección a John Kemp, tejedor flamenco, para que viniera a Inglaterra con sus criados y aprendices y a otros miembros del Misterio de Tejedores. La licencia que se les concedió para ejercer el oficio de tejedores no sólo los protegía en el mercado inglés sino también obviaba las leyes estrictas que prohibían ejercer sin haber cumplido con un período regular de aprendizaje. En otros términos, la concesión les ofreció un mercado de productos y además los protegió contra las imperfecciones del mercado de factores. Posteriormente se concedió el permiso real a otros fabricantes de paños para que se establecieran en otros lugares de Inglaterra. Esta política de alentar a los extranjeros a que trajeran novedades desde el continente se extendió a muchos otros campos: la minería, transformación de metales, manufacturas de seda, tejidos de cintas, etc. De las cincuenta y cinco concesiones de privilegio monopólico que se efectuaron en el reinado de Isabel, veintiuna se entregaron a extranjeros o subditos naturalizados. Entre ellas había privilegios para fabricar artículos como el jabón, máquinas para drenar y sanear, terrenos, hornos industriales y caseros, aceites, cuero, máquinas de moler, sal, vidrio, vasos, bombas de fuerza para elevar agua y papel de escribir; también para introducir procedimientos para endurecer el acero, moler trigo, extraer aceite de la semilla de raps y adobar, teñir y satinar telas.

Está claro, sin embargo, que al término del reinado de Isabel iba surgiendo un patrón de costo-beneficio de la actividad económica, derivado de la ampliación de los mercados internos, el crecimiento de la organización voluntaria en forma de sociedad de capital (lo que dispersaba el riesgo y reducía las imperfecciones del mercado de capitales), y costo creciente de los aspectos coercitivos de patentes monopólicas, en la forma de bloqueos a la entrada de los grupos voluntarios a estos mercados en crecimiento. El siglo XVII presenció esta transformación. En el célebre juicio de Darcy versus Allein se reflejaron los esfuerzos de los grupos voluntarios por romper uno de los monopolios isabelinos más flagrantes.

Pero fue el Estatuto de Monopolios el que no sólo reflejó el cambio fundamental de organización, entre el monopolio de la Corona y la organización de grupos voluntarios, sino que institucionalizó la internalización de los beneficios de la innovación de manera que entraron a formar parte del sistema jurídico de la sociedad. Las recompensas de la innovación ya no quedaron sujetas al favor real, sino que las garantizaba un conjunto de derechos de propiedad incorporados al derecho consuetudinario. Las sacudidas políticas poste-riores del siglo XVII llevaron a una estructura política que reforzó aún más los derechos de propiedad de los grupos políticos, y que incorporó las ganancias de la actividad económica en una sociedad donde los mercados de factores y productos ya estaban lo suficientemente desarrollados para favorecer esta expansión.

Es importante comprender la diferencia entre el ritmo de actividades innovadoras que ocurrirá en ausencia de la capacidad para capturar las externalidades y la tasa que se producirá si estas externalidades se pueden absorber. La innovación pudo ocurrir históricamente, y de hecho así ocurrió, en un mundo en que no había derechos de propiedad que protegieran al innovador. Sin embargo, sólo se produjo aquella clase de innovación en que los costos (o los riesgos de pérdida) eran tan pequeños que la tasa de retorno privada los superaba. Ninguna innovación que acarreara costos considerables (o la posibilidad de pérdidas grandes) se pudo producir hasta que la tasa de retorno privada subiera lo suficiente para que la empresa se tornara interesante. A manera de ilustración: podría ocurrir un perfeccionamiento del procedimiento manufacturero por error, o por ensayo, pero no se iniciaría "investigación" alguna mientras los beneficios de dicho perfeccionamiento estuvieran de inmediato al alcance de todos los demás fabricantes y los costos de la investigación fueran superiores a las ganancias privadas de aquel comerciante debidas a dicho perfeccionamiento. No obstante, la capacidad de mantener en secreto el perfeccionamiento o de mantener un monopolio con derechos exclusivos de patente aumentaría de tal modo las utilidades privadas potenciales que se podría incurrir en costos de investigación mucho más elevados y el perfeccionamiento podría producirse antes.[14] La innovación que involu-

[14] Un corolario lógico de este modelo es que si la índole de la industria impide que el innovador privado obtenga una parte más grande de la tasa social de retorno, por medio del secreto el monopolio o las patentes, el aumento de productividad de esa industria se va a producir a un ritmo mucho más lento que en las demás industrias donde las ganancias se pueden absorber. La agricultura constituyó un caso preciso hasta el siglo XX, cuando el gobierno, sistemáticamente, emprendió la investigación.

eraba costos de investigación considerables rara vez, o nunca, compensaría el riesgo en ausencia de alguna forma de protección para internalizar una proporción significativa de las ganancias.

La innovación se alienta con la modificación del entorno institucional, de manera que la tasa privada de retorno se aproxime a la tasa social de retorno. Los premios y galardones ofrecen incentivos para inventos determinados, pero no ofrecen una base legal para el título de la propiedad intelectual. El desarrollo de las leyes sobre patentes proporciona esa protección. Las formas de organización que han surgido después de la Edad Media han evolucionado para estimular esta internalización, de manera que las tasas potenciales de retorno las pueden realizar individuos o grupos. El desarrollo de estas formas organizativas, en el marco de mercados imperfectos de factores y productos, ha culminado en la evolución de un sistema de derechos de propiedad que define las ganancias derivadas de la innovación y asegura que las reciban los individuos que emprenden dicha innovación.

En el siglo XVII, pues, vemos la creación de la primera ley de patentes para estimular las innovaciones; la eliminación de muchos de los restos de la servidumbre feudal, con el Estatuto de Tenencias; el brote de la sociedad de capitales en reemplazo de la antigua sociedad reglamentada; el desarrollo del salón de café, precursor del seguro organizado; la creación de los mercados de valores y productos; la evolución del orfebre convertido en banco de depósitos que emite billetes, descuenta letras y paga intereses sobre los depósitos; y la creación de un banco central, con la constitución del Banco de Inglaterra, en 1694. Entre 1688 y 1695 la cantidad de sociedades de capitales subió de 22 a 150. El sector del comercio se agrandó lo bastante para aplicar con eficiencia las técnicas comerciales que anteriormente habían adoptado los holandeses.

Ya en 1700 el marco institucional de Inglaterra ofrecía un entorno hospitalario para el crecimiento. El deterioro de la reglamentación industrial y el poder declinante de los gremios permitieron que hubiera movilidad económica; lo anterior se vio reforzado por la ley de patentes contenida en el Estatuto de Monopolios. La movilidad del capital se vio estimulada por las sociedades de capitales, los orfebres, los salones de café y el Banco de Inglaterra, todo lo cual redujo el costo de transacción en el mercado de capitales; y, lo que es quizá más importante, la supremacía del Parlamento y la incorporación de los derechos de propiedad en el derecho consuetudinario puso el poder político en manos de hombres deseosos de explotar las nuevas oportunidades económicas y proporcionó el marco para un sistema judicial que protegiera y alentara la actividad económica productiva.

En 1700, luego de un comienzo desfavorable, Inglaterra experimentaba un crecimiento económico sostenido. Había desarrollado un conjunto eficiente de derechos de propiedad incorporados en el derecho consuetudinario. Además de eliminar las trabas en la asignación de recursos, tanto en el mercado de factores como en el de productos, Inglaterra, con su ley de patentes, había comenzado a proteger la propiedad privada del conocimiento. La escena estaba lista para la revolución industrial. □